

John Labatt
Annual Report
1979

HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT

TW

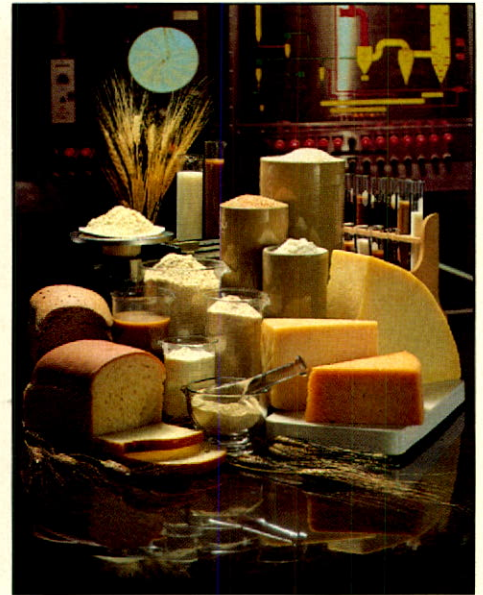
Table of Contents	Page
Financial Highlights	2
Letter to Shareholders	2
The Brewing Group	6
The Consumer Products Group	10
The Agri Products Group	14
Financial Review	18
Consolidated Financial Statements	24
Eight Year Review	36
Corporate Information	37

The Annual and Special Meeting will be held at 11:30 a.m. on Friday, September 7, 1979 at the registered office of The Corporation, 451 Ridout Street, North, London, Ontario.

Shareholders are encouraged to attend the meeting, but if unable, have the opportunity to participate by completing and returning the enclosed proxy.

✓

**John Labatt
is a broadly based,
Canadian owned,
management holding company.**



The Brewing Group

Labatt is the leading brewing company in Canada with the largest share of national sales. In 14 plants across Canada, the company has a total capacity of 9,000,000 hectolitres.

- Labatt's "50" and Labatt's "Blue" are distributed nationally and are the country's largest selling ale and lager.
- Regional brands such as "Schooner" in Nova Scotia, "Lucky" in British Columbia and recently introduced brands such as "Cervoise", "John Labatt's Extra Stock" and "Special Lite" make important contributions to the company.
- Labatt exports its Canadian beers to the United States.
- John Labatt's major foreign brewing investment is in Skol-Caracu, the third largest brewing company in Brazil.



Consumer Products Group

Activities in Canada and the United States include food service, wines, confectionery and grocery food products under such well-known names as "Turtles", "Five Roses", "Habitant", "Chateau-Gai", "Laura Secord", "Catelli" and "Oregon Farms". The operating divisions and main product lines are:

Catelli

Pasta, jarred goods, soups, sauces and packaged flour.

Laura Secord

Confectionery, ice cream and baked goods.

Parnell

Food service and "Great Canadian Soup Co." public restaurants.

U.S. Foods

Mannings, a food service operation and Chef Francisco, a manufacturer of prepared frozen institutional foods.

Wines

Lamont Winery in California and Casabello, Chateau-Gai and Normandie in Canada.



Agri Products Group

Operations are primarily engaged in the secondary processing of agricultural products into basic foods. Although many of these products are not household names they make an important contribution to John Labatt and to the farm product segment of the Canadian economy. The operating divisions and main product lines are:

Ault

Cheese, butter and other dairy products.

Delmar

Fine organic chemicals.

Feeds

Livestock feeds.

IGP

Wheat starch and gluten.

Ogilvie Flour

Flour and other milled grain products.

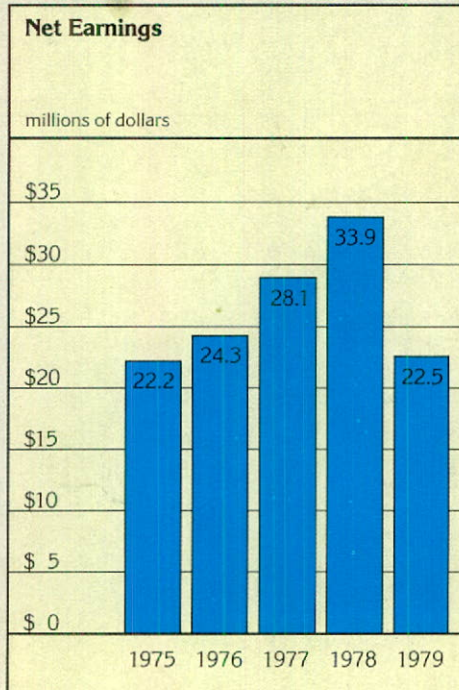
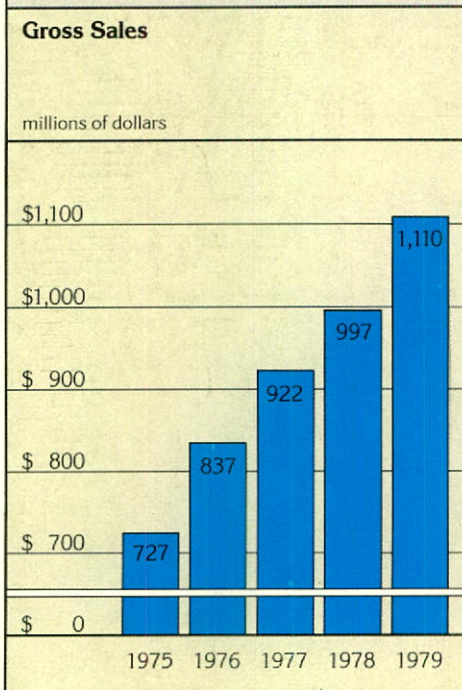
Zymaize

A partnership to produce, a sweetener, high fructose syrup from corn in a wet milling process.



Financial Highlights

	1979	1978
Gross Sales	\$1,109,686,000	\$997,263,000
Net earnings	\$ 22,466,000	\$ 33,895,000
Cash income	\$ 49,714,000	\$ 56,513,000
Earnings per sales dollar	2.02¢	3.40¢
Return on assets	7.6%	10.3%
Fully diluted net earnings per share	\$1.71	\$2.53
Cash income per share	\$4.13	\$4.86
Dividends paid per share	\$1.19	\$1.14
Shareholders—preferred	2,496	2,935
—common	11,024	12,238
Number of employees	12,750	12,350



Letter to Shareholders

For the year ended April 30, 1979

In 1979, your Company's net earnings were \$22,466,000 or \$1.71 per share compared to \$33,895,000 or \$2.53 per share for 1978. This significant decline reflects:

- The effect on Labatt of brewing work stoppages in British Columbia, Alberta and Manitoba during most of the first half of 1979. The estimated after tax cost amounted to \$7,000,000 or 49¢ per share in the first half alone and the disruption to western markets continued throughout the year.
- Losses arising from John Labatt's part interest in Skol-Caracu, a Brazilian brewing company. The Company's share of Skol's losses, reduced net earnings, relative to last year, by \$4,945,000 or by 35¢ per share.

The brewing results detract from significant accomplishments in other areas of the Company. In particular:

- Both the Consumer Products Group and Agri Products Group achieved excellent earnings gains. The contribution from Consumer Products rose from \$7,749,000 to \$15,966,000 and from Agri Products from \$11,984,000 to \$19,324,000.
- The Company continued to develop in areas of opportunity at an increased rate. Capital expenditures of \$38,550,000 were at record levels and investments in acquisitions and development of new businesses totalled \$40,273,000. This program will contribute to future growth and profitability.
- Gross sales of \$1,109,686,000 surpassed the one billion dollar mark for the first time in the Company's history. This increase is due to sales gains of 25.6 percent in the Consumer Products Group and a 19.6 percent gain in the Agri Products Group. The sales gain would have been larger had Labatt brewing operations been uninterrupted.
- Dividends paid on Class A common shares increased from \$1.14 in 1978 to \$1.19 in 1979. Total dividends paid on common and preferred shares were \$14,678,000 in 1979 and \$13,789,000 in 1978.
- In 1979, shareholders' equity increased from \$215,571,000 to \$228,519,000 and the value of assets employed rose substantially by \$81,487,000 to \$485,268,000.

Your Company's performance and financial position are reviewed in more detail in this letter and in subsequent sections of the Annual Report.

An overall market leadership position was maintained in the Maritimes with "Oland Export" and "Schooner", assisted by national Labatt brands. A Newfoundland regional brand, "Blue Star", balanced with "Blue", "50" and "Special Lite" contributed to holding the number one position in that province.

Performance in the western provinces was seriously affected by volume shortfalls due to the work stoppages during the important summer period. The greatest impact was in British Columbia where industry conditions did not return to normal until the second half because of an excess supply of product imported from the United States during the summer. Labatt's position improved in the second half due to the recovery of established brands and to the introduction of "Club" in Saskatchewan and Alberta and "John Labatt's Extra Stock" in British Columbia.

Labatt lends support to many community and national sporting events. The company has continued its involvement at regional and local levels with baseball coaching, hockey clinics, and water and camping safety programs. Continuing national promotions included the Toronto Blue Jays, the Canadian Football League, professional downhill and free-style skiing, and an enlarged format for the Canadian Professional Golfers Championship.

In October, Labatt sponsored and promoted the Canadian Grand Prix Formula One auto race in Montreal. A specially designed track and supporting facilities were built on Ile Notre-Dame, in the heart of downtown Montreal, to hold the highly successful event. Labatt has a commitment to continue its involvement with the Grand Prix over the next four years with an option for an extension.

Labatt in cooperation with the Canadian Curling Association, will become involved with amateur curling throughout Canada and will sponsor the "Brier"—the National Men's Curling Championship. The "Brier" is an excellent example of Labatt's policy to reach out and participate with Canadians in community sports activities.

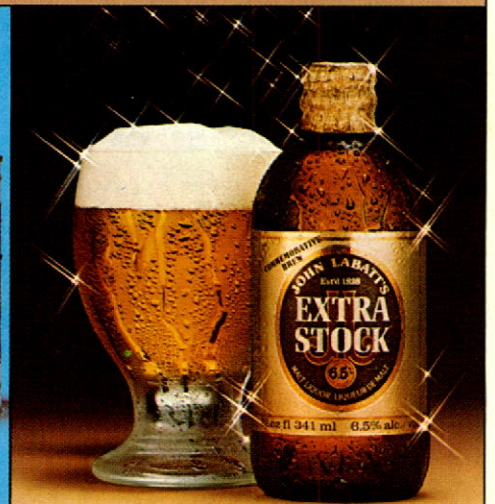
The highly competitive marketing environment of the past year is expected to continue. Labatt will act vigorously, but prudently, in this changing environment to ensure maintenance of its market leadership position.



Labatt's "50" and Labatt's "Blue", available nationally, are the largest selling ale and lager in Canada.



The name "Cerveoise", derived from Cerevisia, meaning a gift from the Roman goddess of grain, symbolizes Labatt's tradition of fine quality products. Introduced in Quebec in November 1978, "Cerveoise" has gained an encouraging consumer acceptance.



"John Labatt's Extra Stock", a malt liquor introduced into Ontario, British Columbia and Manitoba during the year, has 6.5 percent alcohol by volume compared to 5 percent for regular beers.



"Labatt's" beer is now available in the northeastern United States in an import-style bottle as part of Labatt's new marketing program.



The Grand Prix Formula One auto race, sponsored by Labatt in Montreal last September, was highly successful. Over 100,000 fans watched Gilles Villeneuve's victory, the first for a Canadian on the Grand Prix circuit. Gilles Villeneuve is under a year-round promotional contract with Labatt.



Labatt's sponsorship of the "Brier" is one of the most important corporate associations with amateur sport in Canada, involving Labatt with competitive curling at provincial and local levels, as well as in the national championship.

Costs

Overall productivity improved and raw material and packaging costs continued the relatively moderate rate of increase experienced in recent years. Distribution costs reflecting high energy and labour content, grew at a greater rate. Management will continue to implement energy conservation programs and to emphasize increased distribution efficiencies.

Union-management relations in the western provinces were an area of difficulty in 1979 although good throughout the year elsewhere in Canada. The company expects an improvement in the current year.

Price increases were obtained in most provinces during the year to offset higher costs. The time lag of receiving approvals for these increases in some provinces affected Labatt's overall profitability in the second half of the year.

Production Facilities

Labatt operates 14 plants across Canada with a total annual capacity of 9,000,000 hectolitres. A high level of capital expenditures in past years, together with the September 1977 acquisition of a 700,000 hectolitre brewery in Waterloo, Ontario, have provided Labatt with sufficient capacity to meet anticipated volume growth over the next several years.

Canadian Plant Locations and Capacity

St. John's, Nfld.	160,000 Hl./yr.
Stephenville, Nfld.	90,000
Halifax, N.S.	400,000
Saint John, N.B.	320,000
Montreal, Que.	2,220,000
Toronto, Ont.	1,280,000
London, Ont.	1,470,000
Kitchener-Waterloo, Ont.	700,000
Winnipeg, Man.	530,000
Saskatoon, Sask.	200,000
Edmonton, Alta.	400,000
Creston, B.C.	290,000
New Westminster, B.C.	650,000
Victoria, B.C.	290,000
Total	9,000,000 Hl./yr.

Labatt Importers

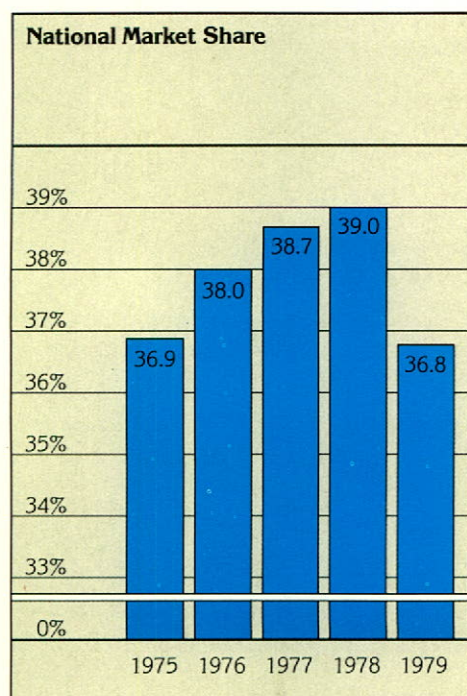
Through Labatt Importers, Labatt exports its Canadian brewed products to a nine-state area centered in the northeastern United States. Sales to the United States last year were 250,000 hectolitres. The United States market for imported beers has grown rapidly and represents a good opportunity for Labatt to augment its brewing earnings. Labatt has developed a new marketing program which will more aggressively present its traditional, high quality, Canadian beers, to the American public. Under the new program, the

principal product, "Labatt's" beer, will be sold in a new import-style bottle and redesigned six-pack carrier and will be supported by a strong marketing and advertising program. The re-positioning will assist Labatt to expand its distribution beyond the current marketing area.

In 1980, due to the gradual implementation of the new program, only a moderate increase in volume is anticipated. In following years, however, volume and earnings are expected to accelerate.

Outlook

A recovery in Labatt Breweries is a major objective and the Company is confident that this can be achieved. The outlook for industry volume is good and Labatt is expected to return to stronger market share and volume performance next year.



SKOL-CARACU

John Labatt's major foreign brewing investment is a part interest in Skol-Caracu, the third largest brewing company in Brazil. Skol operates 7 plants with a combined brewing capacity of 3,500,000 hectolitres—approximately one-third the size of Labatt's Canadian brewing operations. In 1979, John Labatt's interest in Skol's results was reported on an equity accounting basis and was included in the earnings statement in "Equity in net earnings (losses) of partly-owned businesses".

In 1979, Skol's performance was very disappointing. John Labatt's share in Skol's loss was \$4,190,000 on an after tax basis, compared to earnings of \$755,000 in the prior year. Skol's difficulties can be traced to a delayed start-up and cost overrun at a new brewery in Sao Paulo which opened early last year. The delay increased production and distribution costs, hence reducing operating profits and cash income. In addition, the cost overrun, together with increased working capital needs, resulted in significant local short-term borrowings at high Brazilian interest rates. John Labatt's share of Skol's loss was further aggravated by losses arising from currency translation.

As of April 30, 1979, John Labatt's investment in Skol-Caracu was \$14,839,000. The Brazilian brewery's expansion program and working capital needs have resulted in requests for additional investment from John Labatt. In agreement with its partner, Brascan Limited, John Labatt has decided to maintain its management technical contract but not to increase its investment at this time. Brascan has sufficient funds now in Brazil to provide for Skol's additional capital requirements. As a result of this agreement, the Company's interest in Skol has been reduced from 45 percent to 28 percent. John Labatt holds an option to re-establish its percentage position in Skol up to June 1, 1981.

John Labatt will retain its current level of involvement in the management of Skol. In 1979, in response to the Brazilian brewing company's operational problems, senior managers from Labatt Breweries were assigned to Skol and a general review of current operations and long-term plans is being undertaken.

The outlook for the brewing industry in Brazil is strong, reflecting a rising standard of living and favourable demographics—over 68 percent of the population is under 29 years of age. Skol's operations are expected to improve in 1980, although earnings are not expected to reach acceptable levels in the short term.

Beginning in 1980, John Labatt will account for Skol on a cost basis, and only income received as dividends will be reported. No dividends were received in 1979 and none are expected in the next few years. Under the circumstances, this change in accounting treatment conforms with generally accepted accounting principles, reflecting the Company's reduced percentage interest in Skol which is now in a minority position and will more accurately record income available in Canadian dollars to John Labatt's shareholders.

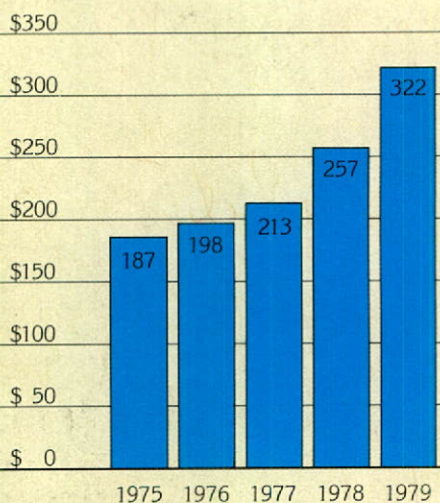


Consumer Products Group

thousands of dollars	1979	1978
Gross Sales	\$322,468	\$256,739
Earnings before interest and taxes	\$ 15,966	\$ 7,749

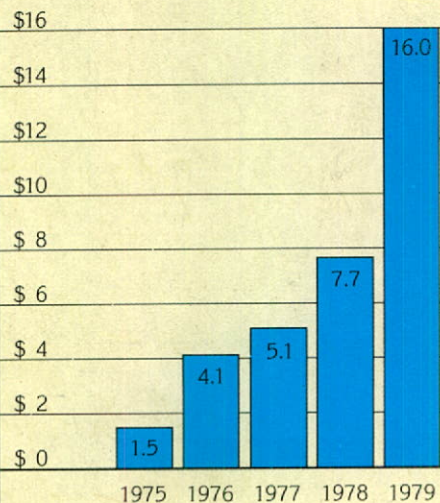
Gross Sales

millions of dollars



Earnings Before Interest and Taxes

millions of dollars



Consumer Products Group earnings, before interest and taxes, increased by \$8,217,000 to \$15,966,000 in 1979. These significantly higher results are attributable to good earnings gains in all divisions. A major contribution came from a record profit at Laura Secord. Improved results at the wine operations were highlighted by the successful introduction of Chateau-Gai's "Alpenweiss", significant sales increases at Casabello, and the inclusion of results from Lamont, a California winery acquired in July, 1978. Both Mannings and Chef Francisco in the United States achieved further increases in sales and earnings. Parnell had a very satisfactory year reflecting contributions from expansion of public restaurants. Catelli, the major contributor to Group earnings, continued to show earnings increases.

WINES

1979 was a year of higher earnings and significant development in the Company's wine operations as highlighted by:

- The acquisition, at an effective cost of \$25,600,000, of Lamont Winery, a major California operation
- Chateau-Gai's introduction of "Alpenweiss", a white wine, which has already become a major brand in Ontario
- The completion of a \$3,000,000 plant expansion at Casabello in British Columbia, and
- The commencement of a \$2,500,000 program to upgrade the winery at Chateau-Gai in Ontario

The Lamont acquisition provides the Company with a foundation on which to develop within the growing United States wine industry. Lamont is one of the largest wineries in the United States with a crush of 92,000 tons of grapes in 1979, or for comparative purposes, nearly twice the total crush in Ontario last year. The majority of Lamont's output is sold to bottlers and other wineries. In 1979, Lamont had an operating profit. Lamont will continue to emphasize business development and production of quality products and further improvement in profitability is expected.

The wine market in Canada continued a strong growth trend increasing by 9 percent, but the largest increase was again achieved by foreign products. At Chateau-Gai, total sales volume increased moderately, while table wine sales, particularly for its newer European-style wines like "Alpenweiss", increased substantially. "Alpenweiss" has already gained a considerable market share in Ontario and recently the product was introduced into western Canada. Other marketing activities at Chateau-Gai included the introduction of "Cavallo Rosso", a dry Italian-style red wine, the opening of four additional mini-boutique retail outlets and new listings for Chateau-Gai products in other parts of Canada.

At Casabello, sales increased substantially due to strong participation in the table wine market, which is the major growth segment. Products like "Estate Selection Pinot Chardonnay" and "Gala Keg Wines" have achieved excellent consumer response for their fine quality and value.

Next year, the Company's wine operations will continue to concentrate on improvement of product quality and aggressive marketing programs. In outlook, wine consumption is expected to continue its strong growth trend but sales of Canadian produced wines will remain sensitive to the relative pricing of foreign products. Chateau-Gai and Casabello have successfully met the challenge of developing products which are price, quality and taste competitive with everyday European wines.

LAURA SECORD

In 1979, Laura Secord recorded the best earnings in its corporate history. The division's significant earnings can be traced to three factors. First, sales volume rose by 15 percent reflecting higher sales in all components of the operation, but

particularly in the wholesale or non-shop business. Second, greater operating efficiency was achieved in Laura Secord shops and plants. Third, raw material costs improved relative to prior years despite the continued impact of the devalued dollar on the cost of imported raw materials.

The division's wholesale business growth was led by the successful introduction of "Laura Secord" chocolate bars which are now sold through retail outlets in Ontario and Quebec with a national rollout planned for this fall. Sales have been strong and further volume increases are expected, reflecting both the enlarged distribution area and increased penetration of existing markets.

During 1979, 19 new Laura Secord outlets were opened and 12 outlets were closed to end the year at 216 shops plus 19 leased departments in major retail stores. "Laura Secord" products are also sold in over 1,000 agencies. Earnings from the division's outlets and agencies improved through higher sales in each product category and the achievement of increased throughput and efficiencies. This year, 12 new outlets are planned and the number of agencies will be held at the present level.

In 1980, Laura Secord looks forward to increased sales and profit growth. Prices for nutmeats, cocoa and cocoa butter are expected to be higher, but forward purchases protecting raw materials from cost fluctuations are in place. A price increase on chocolate bars was effected and other confectionery prices may also have to be raised. Generally, confectionery demand will continue to be soft, but Laura Secord is confident that volume growth, particularly for its bars, will be achieved in line with recent sales performance. Although new business development is important, Laura Secord continues to take steps to ensure the continued high quality of traditional "Laura Secord" products. In both shops and agencies, emphasis in 1980 will be on improved merchandising and display and on operational efficiency.



The Laura Secord name is synonymous with quality and value. The "Laura Secord" bars now in retail distribution in Ontario and Quebec, will be available throughout Canada by the end of the year. They have gained ready acceptance with retailers and consumers.



Acquired last year, Lamont is the sixth largest winery in the United States. Primarily a processor of bulk wines, Lamont is also developing branded products.



"We Could Change Your Mind" is the theme behind the development and marketing of Chateau-Gai's "Alpenweiss". This white wine has won acclaim in recent official wine testing sessions and has, in fact, helped change many customers' opinion of the quality of Canadian wines.

CATELLI

Catelli achieved good earnings gains in 1979, furthering a growth trend which has established this division as the most significant contributor to the Consumer Products Group.

A continued improvement in operating efficiencies and a more profitable product mix were the major factors behind Catelli's increased earnings. Sales volume was off slightly, due to a generally soft retail grocery market and the effects of a strike at Catelli's Montreal plant which began on April 1, 1979 and was settled on May 29, 1979. Pasta and "Laura Secord" puddings achieved satisfactory sales gains, while "Five Roses" flour and "Habitant" jarred goods volumes declined slightly in line with industry performance. Marketing activity at

Catelli included the introduction of "Laura Secord" family-size puddings and continued successful support for pasta consumption with the "Catelli Shows You How" advertising program.

In January, the cost of Catelli's major raw material, flour, rose substantially. This necessitated price increases in pasta and packaged flour. However, little effect was observed in sales volume trends as both products continue to represent good value for the consumer food dollar.

Generally, rising food costs are a concern to the grocery products manufacturing industry. Increases in productivity are essential to remain competitive in the Canadian food business and to minimize price increases to the consumer. This need for increased productivity led to the construction of a jarred goods plant in St. Hyacinthe, Quebec. The plant, which opened last fall, should add to further operating improvement at Catelli.

Catelli continued to emphasize the development of those segments of its business which show long-term growth potential significantly above the Canadian grocery industry as a whole. The increase in the number of meals purchased away from home creates opportunities for Catelli in the supply of products to the food service industry. Within the retail grocery industry, certain segments, such as single portion and convenience foods, show good growth and Catelli is continuing product development activities in these areas.

In 1980, Catelli looks forward to earnings growth and will continue to emphasize improvements in operating efficiencies and new market opportunities.



"The good moist cakes from Oregon Farms" is the slogan for Chef Francisco's line of frozen cakes. These products, like the carrot cake shown here, are sold in the western United States and are soon to be introduced into the eastern United States.



"The Great Canadian Soup Co." restaurants, operated by Parnell, are designed for high volume urban centres such as office building malls in Toronto. Good value has resulted in a high level of customer loyalty.

SPAGHETTI MEETS HAMBURGER.



This is Spaghetti with Cheeseburgers and it's terrific, tasty and economical. And it's just one of a dozen delicious pasta 'n' hamburger recipes from Catelli's new collection. We've put together a total of 48 quick and easy recipes for tasty and economical pasta meals. You can find them all on Catelli Spaghetti, Spaghetti and Ready Cut Macaroni boxes, in the 500 gram and 2 lb. sizes. Start your Catelli recipe collection today.

Catelli shows you how.

HAMBURGER 'N' PASTA 24

SPAGHETTI WITH CHEESEBURGERS



1/2 lb CATELLI SPAGHETTI, SPAGHETTINI or LINGUINE
1 lb ground beef
2 tablespoons tomato ketchup
1/2 teaspoon salt
pinch of pepper
2 tablespoons butter or margarine
1 medium onion chopped
1/2 cup chopped celery
1 28 oz. can tomatoes
1/2 teaspoon celery salt
salt and pepper
1/2 cup grated cheese

Break pasta strands in 3 and cook as indicated. Drain and rinse with cold water; set aside. Combine ground beef, ketchup, salt and pepper, shape mixture into 4 patties. Brown quickly in butter and set aside. Cook onion and celery until tender; add tomatoes and seasonings. Bring to boil and simmer uncovered 5 minutes. Stir in pasta and pour into a 2 quart baking dish. Top with patties and grated cheese. Bake at 375°F 20 to 30 minutes. 4 servings.

CATELLI



"Catelli Shows You How" is the theme of Catelli's advertising program designed to help consumers use pasta in both elegant and economical ways.

PARNELL

In 1979, Parnell's earnings increased significantly due to improved performance from its main revenue base—business and industrial catering. Progress was highlighted by the addition of new accounts, improved operating efficiencies and an increased contribution from the four "Great Canadian Soup Co." restaurants.

The "Great Canadian Soup Co." restaurants are expected to be a major factor in Parnell's future. The food service industry, although highly competitive and diversified, is a strong growth industry. The "eating-out" market is one of the fastest growing segments of this industry, and well executed marketing concepts can provide a valuable competitive edge. The "Great Canadian Soup Co." concept was developed in response to consumers' increasing demand for healthful, wholesome foods. The restaurant's menu is based on homestyle soups, quality sandwiches and nutritional baked goods, and offers quick, convenient and economical meals. To date, profit contribution and other performance measures for the first four restaurants have been very satisfactory. By the end of the current year, fifteen "Great Canadian Soup Co." restaurants will be opened and plans are being completed for further expansion.

Parnell looks forward to further earnings growth in 1980, both from its traditional business in industrial and business catering and from the expansion of the "Great Canadian Soup Co."

U.S. FOODS

Both Mannings and Chef Francisco achieved good increases in sales and earnings.

Mannings is a multi-divisional food service company operating primarily in the western United States. It is engaged in institutional contract business, restaurants, vending and the sale of food products as a distributor to its own accounts as well as to other food service operators. In 1979, Mannings opened five additional "Haven" restaurants, bringing the total to twelve in the western United States, and six more are scheduled to open during this summer. The "Haven", which offers moderately priced natural foods, such as freshly squeezed juices and specialty bread sandwiches, was developed to meet the consumers' need for light but nutritional meals.

Higher revenues from the "Haven" restaurants expansion and increased sales of food products to other food service operators were the significant factors behind Mannings' earnings increase in 1979.

Mannings' traditional institutional contract business is highly competitive and sensitive to inflationary pressures. Mannings has therefore successfully emphasized the development of its restaurants, product services, vending and other growth segments of the generally buoyant food service industry. Next year further earnings increases are expected, particularly from the "Haven" expansions.

Chef Francisco produces frozen prepared foods for sale to airlines, restaurants and to the food service industry. Under the "Oregon Farms" brand, the division sells frozen cakes directly to the public through grocery stores.

Chef Francisco had a very satisfactory year. The "Oregon Farms" retail program has reached full distribution in the western United States and test market results in four eastern cities are encouraging. During the year, three new cake varieties were added to the original "Oregon Farms" carrot cake. Chef Francisco's sales to the airline industry were highlighted by the continued success of frozen soups available in single portion ready-to-heat packages.

In April, Chef Francisco acquired a frozen baked goods facility in Pennsylvania to provide capacity for expanded distribution of the "Oregon Farms" product line in the eastern United States. In addition, Chef Francisco has signed an agreement with the former owner, Stouffer Foods, for the continued production and joint-marketing of "Stouffer" brand baked goods. In its Oregon plant, Chef Francisco completed improvements to the bakery and started an expansion of its frozen soup facility. With additional production capacity in place, the division looks forward to continued sales and earnings growth.



Agri Products Group

Agri Products Group earnings before interest and taxes increased by 61.2 percent to \$19,324,000 from \$11,984,000 in 1978. Good profit growth at Ogilvie Flour, Ault and Delmar and a major improvement in the Feeds division were the factors behind the improved 1979 results. IGP had a small operating loss.

OGILVIE FLOUR

The Ogilvie Flour division is the leading flour company in Canada, milling over 650,000 tons of wheat in 1979. Ogilvie supplies bakeries across Canada and exports significant volumes to Cuba through a contract with the U.S.S.R. and to other foreign countries through government foreign aid programs.

Ogilvie's performance improved in 1979 due to higher domestic sales particularly in independent bakeries, and to a general efficiency improvement in operations. However, Ogilvie's 1979 earnings cannot be compared with the previous year's results, because of a six month industry-wide flour milling strike which closed Ogilvie's Montreal mill in the fourth quarter of 1977 and throughout the first quarter of 1978. The labour environment has much improved and all plants have labour agreements in place.

A new warehouse and bulk handling facility in Montreal, completed in the prior year, contributed to the overall increase in efficiencies. Ogilvie continues to improve its share of sales to the Canadian baking industry. The company provides assistance to bakers in the development and formulation of new bread and roll varieties. Demand for new bread types is growing as a result of consumers requiring a wider variety of products, and this has increased slightly the overall flour market.

During the year, Ogilvie began a program to upgrade its Midland, Ontario, flour mill. This will assist Ogilvie in improving customer service and increasing efficiencies. In January, a new one-year contract was negotiated with the U.S.S.R. to supply flour to Cuba. The new contract provides for an 8 percent increase in volume. Foreign aid sales are expected to continue at current levels.

The Ogilvie Flour division is an important contributor to John Labatt's results and a continued increase in this contribution is expected next year.

FEEDS

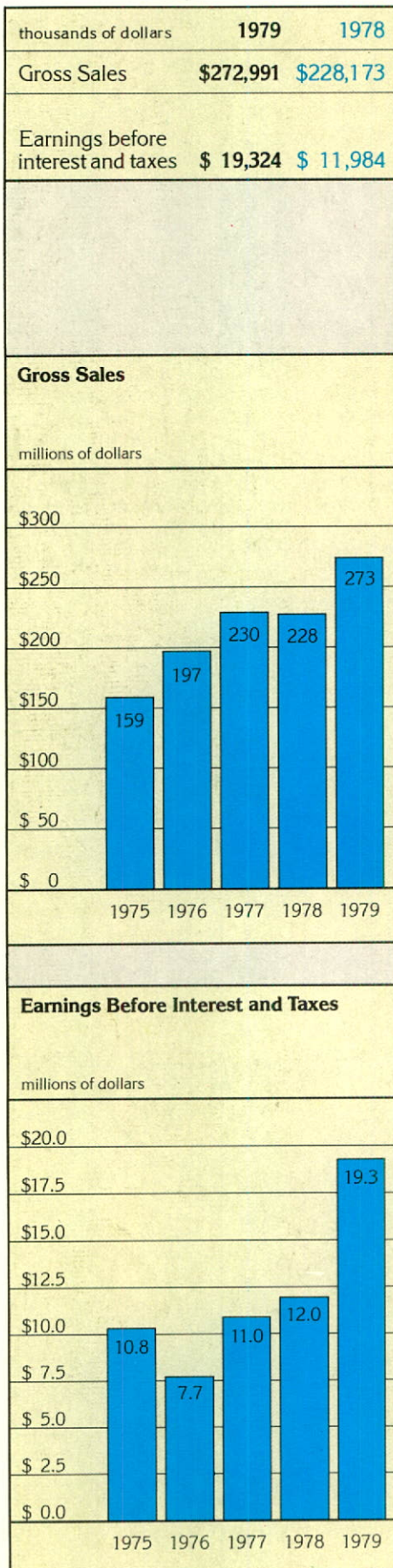
The Feeds division is primarily involved in the sale of brewers wet grain to farmers in Canada and the central United States. Wet brewers grain is a highly nutritious by-product used as a protein supplement to on-farm feed supplies particularly by dairy farmers. The Feeds division has undergone a gradual programmed contraction in operations over the last few years. Its repositioning is now substantially complete and it is in an improved position to address opportunities in by-product feeds.

In 1979, the division's performance was substantially improved over last year, although it continued to incur a small operating loss. Efficiency and market improvements in Canada were realized during the year. However, results in the United States operations continued to be poor due to an excessive quantity of product.

A further improvement in the operations in both Canada and the United States is expected next year.

IGP

IGP produces wheat starch and gluten, the carbohydrate and protein components of wheat flour. Gluten is used by the baking, pet food and cereal industries and in a number of new protein extension applications because of its functional properties and its value as a source of protein. The primary markets for IGP's gluten are in the United States, and to a lesser extent other foreign countries. IGP's starch is sold in Canada for a broad range of applications in the textile, paper, mining and food industries.



The division incurred a small loss in the first nine months of the year due to soft gluten markets. In the fourth quarter this loss was slightly increased by substantially higher costs for its major raw material—wheat flour—due to higher world wheat prices.

Gluten prices and volume were lower throughout most of the year reflecting the industry's excess capacity due to expansion by American producers in anticipation of long-term growth of gluten markets. In addition, unusually high protein wheat crops in the United States have temporarily reduced the baking industry's demand for gluten.

At present, gluten prices and markets are improving. However, results for IGP next year are expected to show little improvement, due to higher raw material costs and additional production coming on stream in the United States. Over the longer term, gluten demand is expected to be strong, reflecting new applications and increased usage by the baking industry. However, IGP will have difficulty making significant earnings improvements until a fundamental balance returns to world demand and supply conditions.

In late 1978, the division announced that it was proceeding with a feasibility study on the construction of a world-scale starch and gluten plant in southeastern United States. Because of the uncertainties in market conditions, a decision has been made to postpone indefinitely the building of this plant.



The principle hasn't changed...
but the technology has.



OGILVIE

Ogilvie has been a consistent supplier of quality grain products for over 175 years. Today, while this principle hasn't changed, the technology has.



Because of its nutritional value, whey, a by-product of cheese production, has found growing markets.



The pilot bakery gives Ogilvie the capacity to prove its own flour products prior to shipment. The mechanical dough mixer shown here duplicates commercial processes in use by bakers.

AULT

Ault, a diversified dairy foods manufacturer, is an important contributor to the Company's results. The division produces a wide range of cheeses, butter, milk powder, fluid milk, ice cream and novelties, and other dairy-based foods. The majority of these dairy products are sold domestically to food manufacturers and retailers for further processing and/or brand-name distribution. In recent years a significant business base has been developed by Ault for cheese and other dairy based foods in international markets.

1979 was another year of continuing growth in sales and earnings. Last June, Ault acquired Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, a dairy and industrial milk processor in northwestern Quebec. This acquisition complements Ault's other operations with increased milk supply, additional production facilities, broadened geographic markets and new lines of business. It contributed significantly to Ault's performance in 1979 and will contribute to future growth.

Cheese consumption continues to be the major growth area of the dairy industry. In 1979, Ault's total cheese sales increased by 21 percent compared to an industry growth of 7 percent. Ault's total cheese sales have increased significantly, reflecting higher cheddar cheese sales and expansion into specialty cheese lines such as mozzarella, farmer's, colby and brick cheeses. Growth in consumer demand for specialty and cheddar cheese is expected to

continue. Ault's sales of other dairy-based products such as butter and whey powder, a by-product of cheese production, also increased in the year. Development work continues on new uses for whey which will utilize its nutritional value.

The export market represents a large potential for dairy-based products which, at world price levels, are a competitive source of protein. In 1979, Ault's export sales doubled and its geographic market expanded to 14 countries.

The supply of milk, Ault's major raw material, is subject to Federal and Provincial government controls. Despite government controls on milk supply, Ault has been able to grow because of its development of products for non-controlled milk supply, notably specialty cheeses, and its increasing export business of cheese by-products. The development of those areas which can more profitably use its milk supply will continue.

Ault looks forward to another good year in 1980 and over the longer term expects to achieve growth from increased cheese sales, new products and market expansion, both domestically and internationally.

DELMAR

Delmar manufactures and supplies bulk pharmaceuticals, custom manufactured fine organic chemicals and nutritional additives primarily for sale in export markets to other companies for further processing.

In 1979, Delmar continued the improvement which began in the prior year. Earnings increased significantly from a small base, primarily due to operating efficiencies and the introduction of new products. The division looks to further earnings gains in 1980 and will continue to emphasize the development of custom manufactured products.

ZYMAIZE

During the year, John Labatt and Redpath Industries entered into a partnership—"Zymaize"—to construct a \$60,000,000 corn wet milling plant in London, Ontario. The principal product will be high fructose syrup (HFS), a liquid sugar derived from corn and comparable in sweetness to cane and beet sugars. HFS is produced by the enzymatic conversion of starch extracted from field corn by a wet milling process. In addition to HFS, Zymaize will also produce corn syrup, corn starch and corn oil, plus livestock and poultry feeds as by-products.

Construction began in September, 1978, and is proceeding on schedule to a completion in the fall of 1980. The plant will be the most modern and efficient in Canada, processing about 30,000 bushels of corn per day.

HFS has a variety of applications as a liquid sweetener in food and beverages such as soft drinks, confections, canned foods, ketchup, ice cream and baked goods. A number of properties make HFS functionally superior in certain food processing applications.

In the United States, where commercial production began in 1972, consumption has increased from 200 million pounds to over 2.5 billion pounds in 1978. HFS volume in the United States is expected to grow a further 20 to 30 percent in calendar 1979. This rapid growth is attributable to the product's desirable functional properties and to the fact that it has generally been less expensive than cane or beet sugars. The Canadian market is expected to parallel the growth pattern experienced in the United States, as food processors take advantage of price, physical characteristics and the certainty of quality domestic supply offered by Zymaize.

Zymaize will significantly increase John Labatt's activities in agri processing. The significance of the initial Zymaize contribution to the Company's earnings will be dependent on world sugar prices and the rate of market development for HFS. The outlook for both these factors is good.

High fructose syrup produced by Zymaize should replace over \$25,000,000 of imported sugars, and will therefore assist the independence of the Canadian food industry as well as Canada's balance of payments. Over 100 jobs will be directly created at Zymaize, but others will also be created in related support activities. Other benefits to the community include support for Ontario corn crops, as Zymaize intends to use available domestic corn of the appropriate quality.

Labatt and Redpath combine skills which complement one another. Redpath, Canada's largest sugar refiner, brings an extensive background in the sweetener business and, in addition to its regular sugar activities, has been marketing HFS in Canada on a market development scale in recent years. Labatt is actively involved in agri processing activities and is a major user of corn products and sweeteners. The Zymaize management reports to a Board composed equally of Labatt and Redpath representatives.

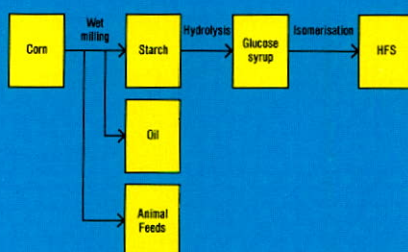


IGP's gluten is a valuable source of proteins used in cereals and other food products to enhance texture, flavour and nutrition.



Ault produces high quality cheese products.

Processing steps for HFS from corn



The corn wet milling process permits Zymaize to balance High Fructose Syrup and corn starch production according to market demand. The name "Zymaize" is derived from "maize" or corn and "Zy" from the word enzyme.



New products such as ice cream, home milk and frozen novelties from Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, acquired in June 1978 complement Ault's industrial dairy products.



Financial Review

Earnings

Net earnings for the year were \$22,466,000 compared with \$33,895,000 last year. The decline in net earnings reflects a reduced profit contribution from Canadian brewing operations due primarily to summer work stoppages in western Canada and the Company's share of losses in Skol-Caracu, its partly-owned Brazilian brewing operation. Skol-Caracu's disappointing performance resulted from cost overruns and start-up difficulties at a new brewery in Sao Paulo. Increased capital needs resulted in significant local borrowing at high Brazilian interest rates, and this, together with foreign exchange translation losses, further aggravated the Skol-Caracu loss.

The after tax effect of the brewing work stoppages on net earnings is estimated at \$7,000,000 or 49¢ a share on a fully diluted basis. The Company's share of the Skol-Caracu loss, after tax, amounted to \$4,190,000 or 29¢ a share on a fully diluted basis. In addition to their effect on net earnings, these two significant factors have a substantial impact on all other measures of financial performance.

The Consumer and Agri Products Groups had higher earnings attributable to both expanded and improved operations. The earnings increase was broadly based with all divisions achieving improved results except for IGP which incurred a small loss. The significantly unfavourable results in the Canadian brewing operation and in Skol-Caracu detract from this performance.

On a fully diluted basis, which assumes the conversion of all outstanding preferred shares, convertible subordinated debentures and share options into common shares, net earnings were \$1.71 compared to \$2.53 last year.

Sales

Consolidated gross sales were \$1,109,686,000, exceeding one billion dollars for the first time in the Company's history. Gross sales at Labatt Breweries increased marginally from \$512,351,000 in 1978 to \$514,227,000 in 1979, aided by higher selling prices and despite volume shortfalls caused primarily by the work stoppages in western Canada.

Consumer Products sales increased 25.6 percent from \$256,739,000 in 1978 to \$322,468,000 this year. All divisions in the Group showed improved sales performance. The most significant factor contributing to this improvement was the acquisition of Lamont and the inclusion of Casabello Wines.

Group Summary (thousands of dollars)			
	1979	1978	
	Earnings Before Interest and Taxes		Percentage Increase (decrease)
Total Group	\$62,205	\$66,679	(6.7)%
Brewing	26,915	46,946	(42.7)
Consumer	15,966	7,749	106.0
Agri	\$19,324	\$11,984	61.2%
	Gross Sales		Percentage Increase
Total Group	\$1,109,686	\$997,263	11.3%
Brewing	514,227	512,351	0.4
Consumer	322,468	256,739	25.6
Agri	\$ 272,991	\$228,173	19.6%
	Assets Employed		Percentage Increase
Total Group	\$485,268	\$403,781	20.2%
Brewing	192,971	189,092	2.1
Consumer	198,486	136,423	45.5
Agri	\$ 93,811	\$ 78,266	19.9%
	Return on Assets Employed		
Total Group	7.6%	10.3%	
Brewing	8.3	15.4	
Consumer	4.8	3.5	
Agri	12.2%	9.5%	

OPERATING RESULTS

In 1979, earnings before interest and taxes were \$62,205,000, down from \$66,679,000 in the previous year. The significant gains in Consumer and Agri Products Group contributions were offset by a decline in Brewing earnings. The Company's share of the results of Skol-Caracu are reported as partly-owned business earnings and do not affect operating income. Improved results in the Consumer and Agri Products Groups were broadly based, highlighted by record earnings at Laura Secord, higher earnings at Ault and Ogilvie Flour and continued improvement in the Feeds division.

Labatt Breweries

In 1979, Labatt's sales volume and consequently market share were adversely affected by work stoppages in Manitoba, Alberta and British Columbia which began in June, 1978 and continued throughout the summer. Settlements were reached on July 26th in Manitoba, August 31st in British Columbia and September 3rd in Alberta. Market conditions remained unsettled, particularly in British Columbia well past these dates. Labatt was more seriously affected than the industry because of its dominant position in British Columbia and Manitoba where strikes were industry-wide, and in Alberta where a competitor continued in operation while Labatt was shut down.

In 1979, Labatt's Canadian sales volume was 7,091,000 hectolitres, 517,000 hectolitres lower than the previous year. Lost volume, arising from the period when Labatt plants were shut down was approximately 530,000 hectolitres.

In spite of this lost volume, Labatt maintained its position as the leading brewer in Canada with an average 12 month share of Canadian industry sales of 36.8 percent. Share performance was below the 39.0 percent share attained in 1978, principally because of the work stoppages in western Canada. Labatt was also affected by a temporary decline in Ontario market share during the important summer months due to competitive brand introductions. Labatt's position in Ontario has since recovered completely, and in April, 1979, Labatt's share was higher than in April, 1978. Labatt is a significant competitor in the Quebec market but the company's share performance in Quebec was disappointing throughout the year.



P. N. T. Widdrington
President and Chief Executive Officer

J. H. Moore
Chairman of the Board

In the second half of 1979, Labatt's performance improved relative to the first half of the year, but earnings continued lower than in the same period of 1978 due to higher marketing costs, delays in some provinces in receiving approvals for price increases to offset higher costs and, despite a good recovery, moderately lower market share in the provinces affected by work stoppages.

Consumer Products Group

The Consumer Products Group had a very satisfactory year with all divisions reporting higher sales and earnings. A major gain came from Laura Secord which achieved record earnings due to improved operations and higher sales volumes particularly for "Laura Secord" bars now available in retail distribution. Improved results at the Company's wine operations in 1979 were highlighted by the successful introduction of Chateau-Gai's "Alpenweiss" in Ontario, significant sales increases at Casabello, in British Columbia, and the inclusion of results from Lamont, a California winery acquired in July, 1978. In the United States, both Mannings' and Chef Francisco's performance benefitted from development and expansion. Parnell's earnings gain was due to improvement in their traditional food service business and increasing contributions from the "Great Canadian Soup Co." Catelli, the major contributor to the Group's results, continued to achieve satisfactory earnings growth.

Agri Products Group

The earnings contribution from the Agri Products Group reached record levels and increased for the fourth consecutive year. Ault had another year of growth in sales and earnings, highlighted by the acquisition of a dairy and industrial milk processor in Quebec. Ogilvie Flour division achieved a satisfactory increase in earnings due to higher sales and a general improvement in operations relative to the two previous years which were affected by a six month strike in Ogilvie's Montreal plant. Performance in the Feeds division improved substantially. A moderate loss at IGP was caused by significantly higher flour costs in the fourth quarter and soft markets for starch and gluten earlier in the year. Delmar enjoyed a significant improvement in 1979 but from a relatively small earnings base.

PARTLY-OWNED BUSINESSES

John Labatt's equity in the results of partly-owned businesses showed a loss of \$2,860,000 compared to a profit of \$1,534,000 in 1978. A substantial loss at Skol-Caracu was only partially offset by a turnaround in McGavin Foods and higher earnings at Canada Malting.

John Labatt's major foreign brewing investment is a part interest in Skol-Caracu, the third largest brewing company in Brazil. In 1979, Skol's performance was very disappointing and your Company's share of the brewery's loss was \$4,190,000 compared to earnings of \$755,000 last year.

Skol-Caracu's losses can be traced to delays in start-up and higher than planned construction costs at a new brewery in Sao Paulo and substantial unplanned financing expenses. The Company's share of Skol's results were further aggravated by foreign exchange losses arising from currency translation.

As of April 30, 1979, John Labatt's investment in Skol-Caracu was \$14,839,000. The Brazilian brewery's expansion program and working capital needs have resulted in requests for an additional investment from John Labatt. In agreement with its partner, Brascan Limited, John Labatt has decided to maintain its management technical contract but not to increase investment at this time. Brascan has sufficient funds now in Brazil to provide for Skol's additional capital requirements. As a result of this agreement the Company's interest in Skol has been reduced from 45 percent to 28 percent. John Labatt holds an option to re-establish its percentage position in Skol up to June 1, 1981.

John Labatt will retain its current level of involvement in the management of Skol. In 1979, in response to Skol's operational problems, senior managers from Labatt Breweries were assigned to Brazil and a general review of Skol's operations and expansion plans is underway.

Beginning in 1980, John Labatt will account for Skol on a cost basis and only income received as dividends will be reported. Under the circumstances, this change in accounting treatment conforms with generally accepted accounting principles, and reflects the Company's reduced percentage interest in Skol, which is now in a minority position, while more accurately recording income available in Canadian dollars to John Labatt's shareholders.

CORPORATE DEVELOPMENT

In 1979, your Company made substantial investments in the future. Capital expenditures were \$38,550,000, a record level, and investments in acquisitions and the development of new businesses were \$40,273,000. The majority of these investments were made in growth areas within the Consumer and Agri Product Groups in line with the Company's objective of increasing its earnings base outside of the Canadian brewing industry.

The Company's basic strategy is to build on existing businesses through line extensions, related acquisitions and internal growth. Internal growth, or increasing the earnings of existing operations by efficiency improvements, market share increases and new product development, continues to be the mainstay of John Labatt's development strategy. The highlights of the Company's activities in the Consumer Products, Agri Products and Brewing Groups are reviewed below.

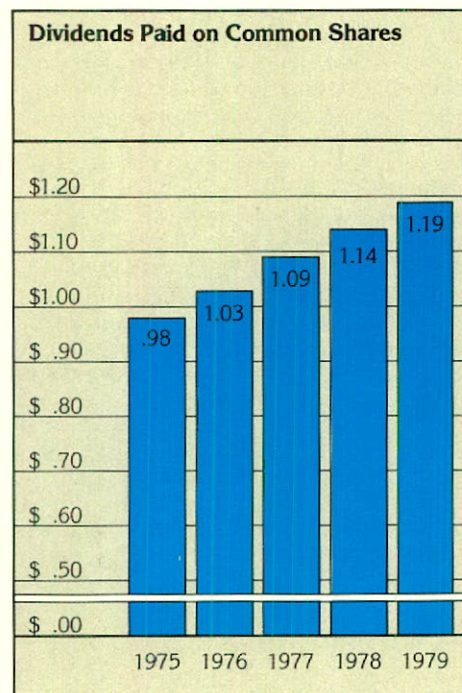
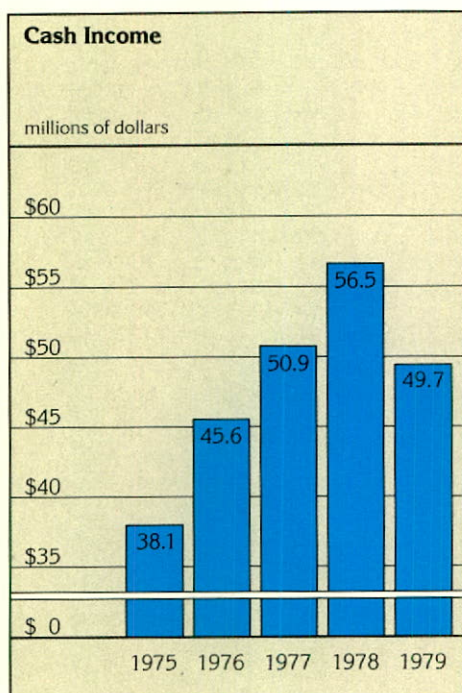
- In July, 1978, the Company acquired, at an effective cost of \$25,600,000, Lamont Winery, a major operation in California, whose principal business is the production of bulk wines. Prior to acquisition, Lamont experienced many operating difficulties. In 1979, Lamont achieved an operating profit and made good progress toward its longer term development of quality products and diversified market growth. The Lamont acquisition adds to John Labatt's base for longer term growth in the wine industry.

- Other activities in wines included the completion of a \$3,000,000 capital expansion at Casabello in British Columbia and the commencement of a \$2,500,000 program to upgrade processing and storage facilities at Chateau-Gai in Ontario.

- Expansion activity in commercial restaurants included an increase in the number of "Great Canadian Soup Co." restaurants, operated by Parnell in Ontario, from two to four units with plans for eleven additional units this year. In the western United States, the number of "Haven" restaurants operated by Mannings was increased from seven to twelve and six more units are scheduled to be opened by the end of 1980.

- In April, Chef Francisco acquired a frozen baked goods facility in Pennsylvania for \$6,129,000 to provide capacity for expanded distribution of the "Oregon Farms" product line in the eastern United States. In addition, Chef Francisco has signed an agreement with the former owner, Stouffer Foods, for the continued production and joint-marketing of "Stouffer" brand baked goods. During the year, at its Oregon plant, Chef Francisco completed improvements to the bakery and started an expansion of the frozen soup facility.

- Early in the year, John Labatt entered into a partnership, "Zymaize," with Redpath Industries to construct and operate a \$60,000,000 corn wet milling plant in London, Ontario. The principal product will be high fructose syrup, a liquid sugar derived from corn. Construction of the plant, which is scheduled to be opened in the fall of 1980, is proceeding on schedule. Zymaize is a unique opportunity to participate in a new agri processing industry in Canada.



- In June, 1978, Ault acquired Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, an industrial milk processor and dairy in northwestern Quebec. This \$6,616,000 acquisition made a substantial contribution to Ault's 1979 performance and complements Ault's future programs by providing additional milk supply, expanded marketing area and new product lines such as novelties and ice cream. Expansion programs were undertaken at Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire's two plants in Quebec during the year.
- Labatt Breweries continued to deal aggressively with the increased competitive marketing environment which was highlighted by further product segmentation. Labatt's marketing activity included the introduction of "John Labatt's Extra Stock", a malt liquor, in Ontario, Manitoba and British Columbia, the introduction of "Cervoise", a distinctive ale, in Quebec and expansion of the "Special Lite" market. "Club", a regional brand was successfully introduced in Saskatchewan and Alberta.
- The United States market for imported beers has grown rapidly and represents a good opportunity for Labatt to augment its brewing earnings. Labatt has developed a new marketing program which will more aggressively present its products as traditional, high quality, Canadian beers, to the American public.

The Company's development activities in 1979 have provided a good balance between longer term opportunities such as Zymaize and Lamont and immediate opportunities such as the new Chef Francisco plant and the acquisition of the

dairy and milk processing operation in northwestern Quebec. Overall, these investments have significantly increased John Labatt's operating base and potential.

Development activity is considered together with a careful review of the performance and strategic fit of existing businesses. During the year, as part of this process, two small operations which did not fit with the Company's future development were sold. The total cash consideration approximated the net book value of assets sold.

In 1980, capital expenditures are planned at \$36,250,000.

CORPORATE RESPONSIBILITY

Your Company is committed to the highest principles of corporate responsibility toward its many constituencies and particularly its shareholders, employees, customers and communities in which it does business. The programs described here, are illustrative of the activities carried on throughout the Company at all levels.

- John Labatt's donations increased from \$648,000 in 1978 to \$778,000 in 1979. These funds are used to lend support to health, welfare, educational and cultural programs particularly in those communities in which John Labatt has operations.
- This summer, for the third consecutive year, the Company will fund the creation of summer-student jobs in community activities. \$150,000 has been committed to this program which provides not only valuable experience and income for students but also assists many community services.
- John Labatt is among leading public companies in having a Public Responsibility Committee of the Board of Directors. During the year, the Public Responsibility Committee's activities included a review of the Company's policies and practices regarding corporate donations, government relations and employee health programs.
- "Smile Across Canada", an exchange program whereby children of Labatt employees have an opportunity to visit other parts of the country, was continued again into its seventh year. Last summer, John Labatt sponsored and organized trips for 120 youngsters between the ages of 12 and 14.
- John Labatt continues to stress the importance of communication with its employees. Last year many employees were engaged in discussions of the problems and opportunities facing the Company, the importance of growth and the contribution which corporate financial progress makes to the economy.

BOARD OF DIRECTORS

At last year's Annual Meeting, a special presentation was made to J. Allyn Taylor on the occasion of his retirement from the Board of Directors. Mr. Taylor was first elected a Director in 1963 and served with dedication until his mandatory retirement age. Mr. Taylor was elected an Honorary Director of the Board in 1979 and the Company looks forward to his continued valued counsel. The Company's Board was strengthened during 1979 with the election of M. L. Lahn. Mr. Lahn is President and Chief Operating Officer of Canada Trust.

OUTLOOK

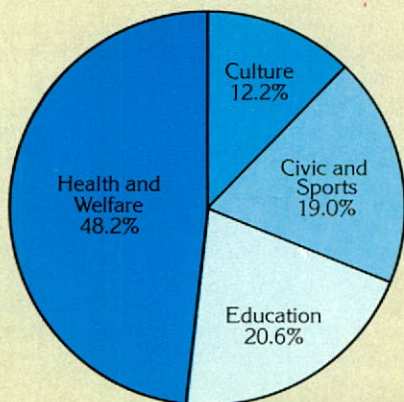
John Labatt looks forward with confidence to improved results in 1980 and a return to its earlier growth trends. The major factors behind lower brewing results were unusual and should not reoccur. The positive growth in earnings of the Consumer and Agri Product Groups is expected to continue.

Your Company's primary financial goal is to achieve long term earnings growth while maintaining a strong financial base and continuing to pay dividends commensurate with earnings.

John Labatt believes that continued growth is a fundamental corporate responsibility which increases its contribution to society, shareholders and the community in general. The achievement of this goal rests on the skills and dedication of employees. The management and members of the Board join us in thanking your Company's employees for their loyalty and support through the year.

The Donation Dollar 1979

Donations total \$778,000



P. N. T. Widdrington

P. N. T. Widdrington
President and Chief Executive Officer

J. H. Moore

J. H. Moore
Chairman of the Board
July 6, 1979

The Brewing Group

LABATT BREWERIES

Operating Results

The significant decline in earnings contribution from \$46,946,000 in 1978 to \$26,915,000 in 1979, was largely attributable to a decrease in sales volume resulting from work stoppages in western Canada during the important summer months. Labatt Canadian volume in 1979, at 7,091,000 hectolitres, was 517,000 hectolitres lower than the previous year. A volume loss of 530,000 hectolitres is attributable to the period when Labatt plants in Manitoba, Alberta and British Columbia were shut down by work stoppages which began in early June 1978. Settlements were not reached until July 26th in Manitoba, August 31st in British Columbia and September 3rd, in Alberta. Market conditions remained unsettled throughout the second quarter and into the third quarter, particularly in British Columbia where American products imported during the industry-wide work stoppages remained in the distribution channels until the end of October, further increasing the Labatt volume loss above 530,000 hectolitres attributable to the period when Labatt plants were shut down.

The impact of the work stoppages on Labatt sales was greater than on its competitors, because of the company's dominant position in British Columbia and Manitoba where strikes were industry-wide and because of the continued operation of a competitor in Alberta while Labatt's Edmonton brewery was shut down.

In the second half of 1979, Labatt's operating results improved relative to the first six months. However, earnings were below the same period last year due to moderately lower volumes, higher marketing costs across Canada and delays in securing approval for price adjustments in some provinces to offset higher costs.

Labatt's share of the Canadian beer market for the 12 months ending April 30, 1979 was 36.8 percent and Labatt retained its position as the leading brewer in Canada. In the first half of the year, overall national market share was reduced by the work stoppages in western Canada, by a slight reduction in market share in Quebec and by a temporary share decline in Ontario caused by the initial impact of competitive brand introductions last summer. In the second half of the year, Labatt's national

share began a recovery, although remaining below prior year's levels due to continuing softness in Quebec and to continuing moderately lower shares in the western provinces even though a substantial recovery was achieved.

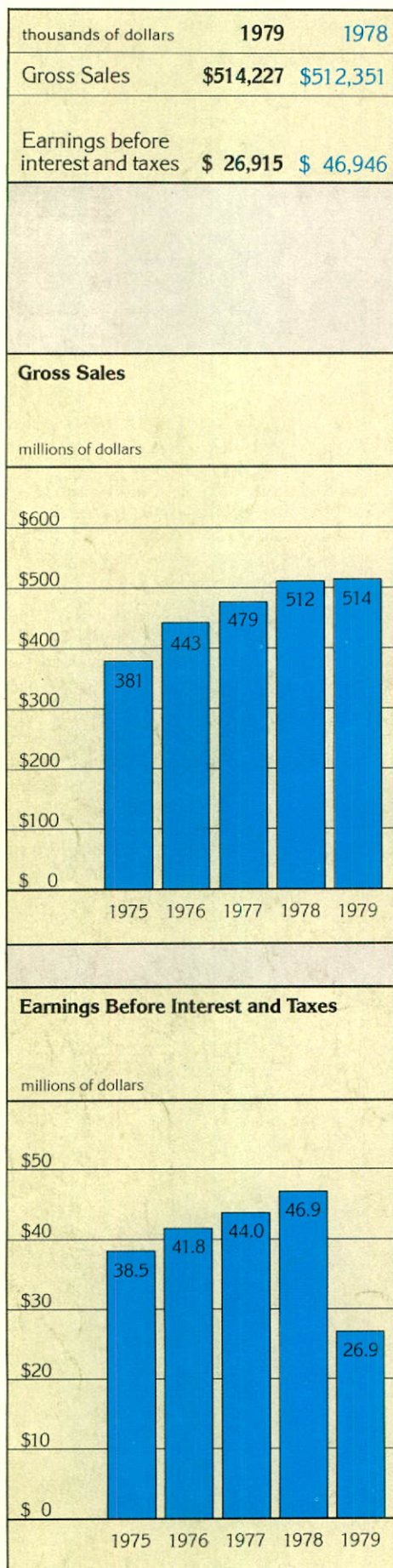
In 1979, industry volume declined by 1.3 percent from the previous year having been affected by the work stoppages last summer. In Ontario, Quebec and the four Atlantic provinces, markets which were unaffected by the work stoppages, industry sales increased by 3.8 percent over 1978. Weather conditions were generally favourable in the larger markets last summer and there are indications that new product introductions may have encouraged overall industry growth.

Marketing

Labatt has dealt aggressively with an increasingly competitive environment, highlighted by new brand introductions developed to reach more precisely defined consumer segments. Labatt was the first brewer to market a calorie reduced beer—"Special Lite"—which was introduced in Ontario and British Columbia in 1978. The market for "Special Lite" has been expanded throughout western Canada and into three of the Atlantic provinces. "Special Lite" is currently the top seller in its product category and has contributed to Labatt's overall national performance. At the other end of the consumer preference scale, Labatt introduced "John Labatt's Extra Stock", a premium malt liquor. "John Labatt's Extra Stock", which was first introduced in Ontario in September and later in British Columbia, Manitoba and New Brunswick, has contributed to market performance in those provinces. The trend toward greater variety of products has increased the company's level of marketing expenditures. However, both Labatt and the industry should benefit from expanded markets in the long term.

During the important summer months, Labatt's share of the Ontario market was affected by competitive brand introductions. However, Labatt's position has recovered steadily and, by April 1979, the company's Ontario market share was above the level reached in April 1978. Labatt's Ontario performance was assisted by the growing popularity of Labatt's "Blue", "Special Lite" and "John Labatt's Extra Stock".

The Quebec market, where "50" ale is the predominant Labatt brand, continues to represent a significant challenge and opportunity. During the year, the company increased marketing emphasis in Quebec. In November, "Cervoise", a distinctive ale, designed for distribution only in Quebec, was introduced and has quickly achieved an encouraging market share.



Sales in the Agri Products Group increased 19.6 percent to \$272,991,000 in 1979 from \$228,173,000 last year. Ault's acquisition of Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire contributed to this substantial increase, as did the Flour division's return to normal sales patterns following the Montreal flour mill strike in the last quarter of 1978 and the first quarter of 1979.

Approximately 3.7 percent of the consolidated gross sales increase of \$112,423,000 reflected increased sales volume, whereas the balance of approximately 7.6 percent was due to higher selling prices.

Cost of Products Sold

As a result of a reduction in Brewing sales due to work stoppages, the relative sales weight of the Company's three Groups changed. Consequently, cost of products sold as a percent of consolidated gross sales increased to 55.6 percent from 53.1 percent.

Selling and Administrative Expenses

In 1979, selling and administrative expenses at \$253,718,000 increased by \$23,986,000 or 10.4 percent over the \$229,732,000 last year. This increase is partially due to acquisitions in the Consumer and Agri Products Groups and to a more competitive brewing industry marketing environment which contributed to increased marketing costs. Higher sales volumes in the Consumer and Agri

Products Groups also increased sales related costs, and general inflationary pressures caused cost increases in all Groups. As a percentage of gross sales, selling and administrative costs in 1979 were reduced to 22.9 percent.

Depreciation

Depreciation expense in Canadian brewing increased from \$9,735,000 in 1978 to \$10,617,000 in 1979. The \$882,000 increase reflects the acquisition of the Kitchener-Waterloo brewery in mid-1978 and a significant capital up-grading and additions program last year.

In the Consumer Products Group, depreciation expense increased by \$903,000 from \$4,332,000 in 1978 to \$5,235,000 in 1979. Depreciation expense arising as a result of the Lamont and Casabello acquisitions and last year's heavy capital additions program in the Canadian wine operations are the most significant factors contributing to the increase.

Agri Products Group depreciation expense in 1979 increased to \$3,854,000 from \$3,404,000 last year. The \$450,000 increase is largely attributed to Ault's acquisition of Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire and to the 1978 capital program in the Ogilvie Flour division.

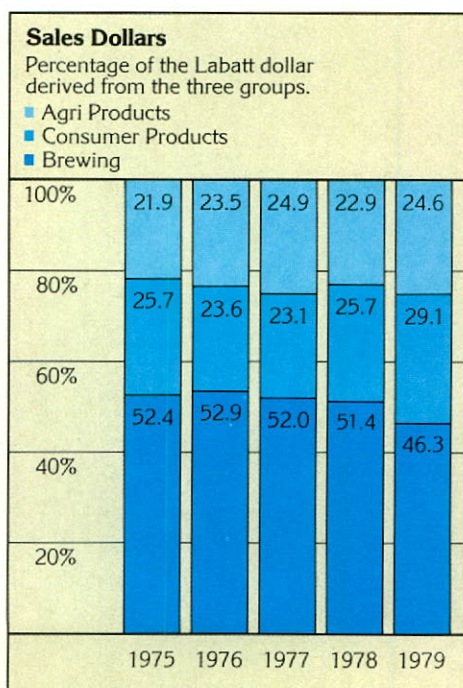
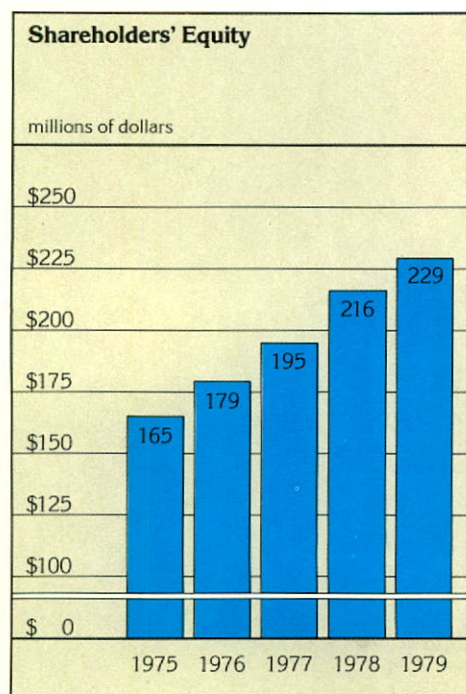
Interest

Interest charges on short term debt were up substantially reflecting both higher interest rates and higher borrowing levels required to finance increased working capital needs.

The increase in interest on long-term debt reflects the assumption of a term loan on the acquisition of the assets of Bear Mountain Winery by Lamont Winery. On acquisition, the Company assumed a long term bank debt with rates of interest significantly below market rates. The principal balance of this loan at April 30, 1979 was \$36,550,000. However, for financial reporting purposes, the loan has been discounted based on an interest rate of 10 $\frac{3}{8}$ percent to an amount of \$23,193,000 and earnings of the Company reflect interest expense thereon calculated at a rate of 10 $\frac{3}{8}$ percent.

Investment and Sundry Income

Investment and sundry income decreased to \$2,715,000 from \$4,267,000 as a result of lower revenues from marketable securities and other investments in 1979 and due to significantly higher gains last year on the sale of sundry assets.



Income Taxes

The overall tax rate on income before taxes was 40.7 percent compared to 37.8 percent last year. In 1978, the Company received significantly higher non-taxable income principally from the sale of surplus property, and this reduced the tax rate last year by approximately two percentage points. In 1979, future income tax recoveries available to a foreign subsidiary were not recognized in the financial statements, increasing the tax rate in the current year by approximately one percentage point. The aggregate effect of the 3% inventory tax credit and the investment tax credit on the overall tax rate was similar in both years.

Equity in Net Losses of Partly-Owned Businesses

Equity in net losses of partly-owned businesses at \$2,860,000 is \$4,394,000 below last year's net earnings of \$1,534,000. The key factor contributing to this significant change was a very disappointing performance at Skol-Caracu, a partly-owned business, in Brazil.

The Company's share of the losses of Skol-Caracu totalled \$4,190,000 compared to net earnings of \$755,000 a year ago.

In agreement with Brascan Limited, the Company decided not to participate in an additional capital call from Skol-Caracu and, as a result, John Labatt's percentage of equity ownership has declined to 28 percent from 45 percent. Beginning in 1980, Skol-Caracu will be accounted for on the cost method. The change will be made May 1, 1979, with cost being established at the equity carrying value of \$14,839,000 on that date. In the future, income from this investment will be recorded only when received by way of dividends. Under the circumstances, this change which is consistent with generally accepted accounting principles reflects the Company's reduced ownership to a minority position and better records Canadian income available to John Labatt's shareholders.

The Company's other partly-owned businesses include McGavin Foods (50 percent owned), Canada Malting (14.2 percent owned), the Toronto Blue Jays Baseball Club (45 percent owned), Catelli-Primo (46.4 percent owned) and Zymaize Company (50 percent owned). The

Company's share of earnings in these other partly-owned businesses increased from \$779,000 to \$1,330,000. This increase is primarily attributable to higher earnings at McGavin Foods and Canada Malting.

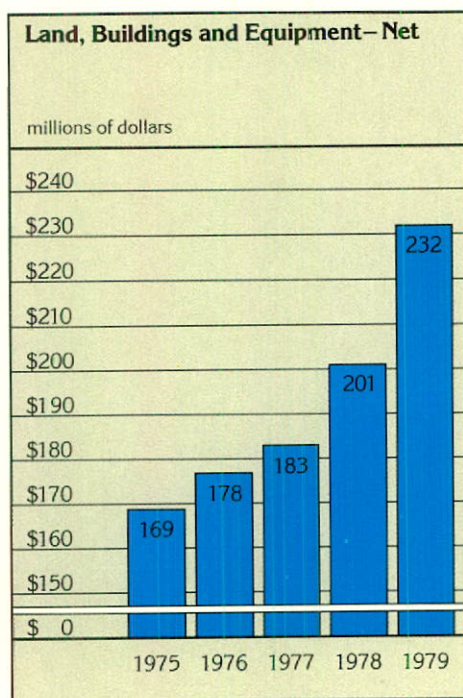
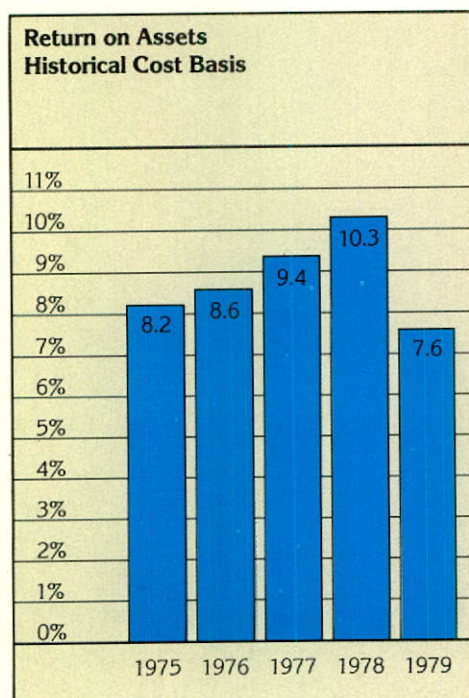
Funds Provided from Operations

Funds provided from operations decreased to \$49,714,000 from \$56,513,000 last year, reflecting lower earnings offset partially by increased charges to earnings which do not reduce working capital. These increased charges include higher depreciation and amortization expenses and equity in net losses of partly-owned businesses compared to net earnings a year ago, partially offset by lower deferred tax expense.

After providing for preferred dividends, cash income per common share amounted to \$4.13 compared to \$4.86 last year.

Capital Expenditure and Investments

Capital expenditures for the year totalled \$38,550,000. Capital expenditures by Group were: Labatt Breweries—\$13,726,000, Consumer Products—\$20,678,000 including the purchase of a bakery in Pennsylvania, and Agri Products—\$4,146,000.



Construction of the \$60,000,000 high fructose syrup plant by Zymaize is progressing on schedule. Financing for the Zymaize facility has been arranged independently by Zymaize Inc., a wholly-owned subsidiary of Zymaize Company, through two chartered banks. The Company has not undertaken to guarantee this financing but, as a general partner, is contingently responsible for all liabilities of the partnership.

Plans to construct a world-scale starch and gluten facility in South Carolina have been postponed indefinitely.

During the year, the Company acquired all of the outstanding shares of Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, a dairy and industrial milk processor in northwestern Quebec, for \$4,045,000 and assumed a working capital deficit of \$2,571,000. All of the operating assets of Bear Mountain Winery in Bakersfield, California, were also acquired through a new subsidiary, Lamont Winery Inc., for the assumption of substantially all of its liabilities, including a long-term bank loan. There was no cash

outlay on the Lamont acquisition transaction. The Company also increased its investment in Skol-Caracu early in the year, entered into a partnership, Zymaize Company, with Redpath Industries, and secured the rights to the Grand Prix auto race in Montreal for five years. Two small businesses were sold for amounts approximating book value.

In 1980, the Company has planned a capital investment program calling for expenditures of \$36,250,000.

Financial Position

The Company's financial position reflects the effects of lower net earnings and cash income in 1979 compared to last year, the impact of record capital additions, and significant investment in acquisitions and business developments in the current year.

The ratio of current assets to current liabilities is 1.51 compared to 1.84 a year ago. This decline can be traced to a significant increase in short term debt incurred to finance increased investment in accounts receivable and inventories. Long-term debt as a percent of total capital employed increased to 35.8 percent from 35.4 percent a year ago, due primarily to the assumption of long-term debt on the Lamont Winery acquisition. Total debt to total assets employed increased to 49.9 percent.

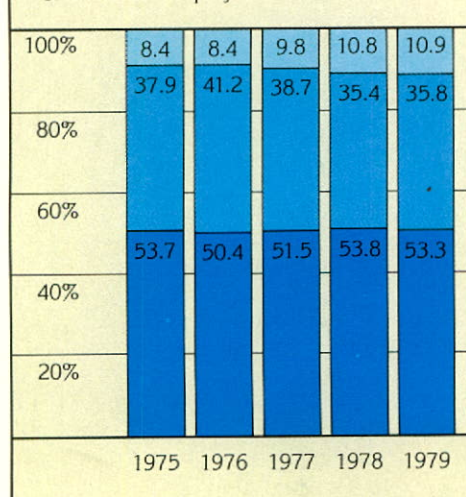
Significantly lower earnings affected both the return on shareholders' equity which declined to 9.8 percent from 15.7 percent a year ago, and interest coverage on long-term debt which was reduced to 4.0 times from 5.1 times in 1978.

The consolidated return on average assets employed, exclusive of the return on the investment in partly-owned businesses, declined from 10.3 percent in 1978 to 7.6 percent in 1979, again reflecting lower earnings from the Canadian brewing operations. The return on average assets employed in the Consumer Products Group improved significantly from 3.5 percent to 4.8 percent, as did the return on average assets employed in the Agri Products Group which rose from 9.5 percent to 12.3 percent.

Capital Ratios

Percentage of capital employed represented by shareholders' equity, long term debt and deferred taxes and minority interest.

- Deferred taxes and minority interest
- Long term debt including convertible debt
- Shareholders' equity



INFLATION ACCOUNTING

Inflation is a major problem affecting the value of income received by all Canadians and Canadian businesses. The side effects of inflation on business are far reaching in terms of the country's economic development. Despite these effects taxation policy does not fully take into account the consequences of inflation on business earnings.

The publication of inflation accounting data is a useful aid to the interpretation and understanding of financial results and the effects of inflation. A comparison of inflation accounting data with conventional historical cost accounting data clearly illustrates the severity of inflation effects on reported earnings, on replacement value of capital assets employed, and on investment returns.

However, inflation accounting data must be used with caution, as several subjective assumptions are required and there is, as yet, no generally accepted or established method for preparing inflation accounting financial statements. In preparing the inflation adjusted data in this report the Company has continued to be guided by the Discussion Paper on Current Value Accounting circulated by the Canadian Institute of Chartered Accountants in August, 1976. In summary, the method used for arriving at the current values of the fixed assets and inventory upon which related adjustments to depreciation expense and cost of products sold have been based is as follows:

Fixed Assets

Current values are based upon recent professional appraisals updated by regional indices.

Accumulated Depreciation and Depreciation Expense

Estimated useful lives and depreciation rates are the same as those used for historical accounting purposes.

Inventories and Cost of Products Sold

Replacement cost is determined by a current pricing of materials, labour and overhead components.

The rate of return after tax on assets employed in 1979 was 7.6 percent, based on conventional historical accounting. When determined on an inflation accounting basis, the rate of return after tax is shown to be 4.5 percent. Comparative rates of return for 1978 were 10.3 percent on the conventional historical accounting basis and 6.2 percent on an inflation accounting basis.



Inflation Accounting Information

Summary of Inflation—Adjusted Group Operating Results for Years Ending April 30

thousands of dollars

	Consolidated		Brewing		Consumer Products		Agri Products	
	1979	1978	1979	1978	1979	1978	1979	1978
Income before taxes and interest expense (Notes 1, 4)	\$ 49,679	\$ 57,185	\$ 20,853	\$ 44,012	\$ 12,738	\$ 4,123	\$ 16,088	\$ 9,050
Interest expense	19,327	14,499						
Income before taxes	\$ 30,352	\$ 42,686						
Assets employed								
Current value (Note 2)	\$655,005	\$571,063	\$303,612	\$299,321	\$225,602	\$163,647	\$125,791	\$108,095
Historical cost	\$485,268	\$403,781	\$192,971	\$189,092	\$198,486	\$136,423	\$ 93,811	\$ 78,266
After tax return (Notes 3, 4)								
Current value	4.5%	6.2%	4.1%	9.1%	3.3%	1.6%	7.6%	5.2%
Historical cost	7.6%	10.3%	8.3%	15.4%	4.8%	3.5%	12.3%	9.5%

Notes:

1. Corporate expenses other than interest have been allocated to operating groups according to their respective proportion of assets employed.
2. See calculation of assets employed below.
3. After tax return on assets employed has been calculated by applying the overall effective income tax rate for the Company in 1979 of 40.7% (1978—37.8%) to income before taxes and interest expense.
4. Income before taxes and interest on the historical cost basis has been reduced by current value increments for cost of products sold of \$4,410,000 (1978—\$1,889,000) and for depreciation of \$8,116,000 (1978—\$7,605,000).

Calculation of Assets Employed at Current Values as at April 30

thousands of dollars

	1979	1978
Inventories	\$155,460	\$116,891
Other current assets	123,858	100,215
	279,318	217,106
Less: current liabilities	\$(181,759)	\$(117,835)
Minus bank advances and short term notes	85,910	33,053
	(95,849)	(84,782)
Fixed assets	183,469	132,324
Less : accumulated depreciation	697,979	641,832
	(300,469)	(273,435)
	397,510	368,397
	580,979	500,721
Investments and other assets	35,778	37,758
Less : investment in partly-owned businesses	\$ (29,170)	\$ (30,434)
	6,608	7,324
	587,587	508,045
Goodwill, licences and trademarks	65,503	60,977
Unamortized debt financing expense	1,915	2,041
	\$655,005	\$571,063

RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

Management

The accompanying consolidated financial statements of John Labatt were prepared by the management of the Company in conformity with generally accepted accounting principles consistently applied. The more significant of these accounting principles are outlined in Note 1 to the financial statements.

The Company is responsible for the integrity and objectivity of the financial statements, which are presented on the accrual basis of accounting and accordingly include certain transactions based upon the judgement of management. In the preparation of periodic financial statements, estimates requiring careful judgement are sometimes necessary where transactions affecting the current accounting period are dependent upon future events.

The Company's accounting procedures and related internal control systems are designed to provide assurance that accounting records are reliable and safeguard the Company's assets. The accompanying consolidated financial statements have been prepared by qualified personnel in accordance with policies and procedures established by management and in management's opinion these statements fairly reflect the financial position of the Company, the results of its operations, and the changes in its financial position, within reasonable limits of materiality.

External Auditors

Clarkson, Gordon & Cie, chartered accountants, as the Company's external auditors appointed by the shareholders, have examined the consolidated financial statements for the year ended April 30, 1979, and their report is presented on page 29.

Their opinion is based upon an examination conducted in accordance with generally accepted auditing standards. This examination includes obtaining an understanding of the Company's accounting systems and procedures and internal controls. Based upon their evaluation of these systems, the external auditors conduct appropriate tests of the Company's transactions and obtain sufficient audit evidence to provide reasonable assurance that the financial statements are presented fairly in accordance with generally accepted accounting principles.

Audit Committee

The Audit Committee, a majority of whom are non-management Directors, meets regularly to review the Company's financial statements before their submission to the Board of Directors for approval. The Audit Committee reviews with management the financial position of the Company and the results of its operations and the changes in its financial position for each quarterly accounting period. The Audit Committee also reviews, on a continuing basis, accounting and related internal control systems, policies and procedures that are in effect throughout the Company. The Audit Committee meets regularly with the external auditors, without management present, to review the auditors' activities and to consider the results of their audit. The Audit Committee makes a recommendation annually as to the appointment of the Company's external auditors who are nominated annually by the Company's shareholders.



Consolidated Statement of Earnings

For the Year Ended April 30, 1979

(with comparative amounts for the year ended April 30, 1978)

	1979	1978
Income		
Gross sales	\$1,109,686,000	\$997,263,000
Less excise and sales taxes	159,544,000	158,240,000
	950,142,000	839,023,000
Operating costs		
Cost of products sold	617,228,000	529,408,000
Selling and administrative expenses	253,718,000	229,732,000
Depreciation	19,706,000	17,471,000
Interest—long term	14,082,000	12,646,000
—short term	5,245,000	1,853,000
	909,979,000	791,110,000
Operating income	40,163,000	47,913,000
Investment and sundry income	2,715,000	4,267,000
Income before taxes	42,878,000	52,180,000
Income taxes —current	14,802,000	13,319,000
—deferred	2,649,000	6,410,000
	17,451,000	19,729,000
Earnings before the following	25,427,000	32,451,000
Equity in net earnings (losses) of partly-owned businesses	(2,860,000)	1,534,000
Minority interest	(101,000)	(90,000)
	(2,961,000)	1,444,000
Net earnings	\$ 22,466,000	\$ 33,895,000
Net earnings per common share	\$1.84	\$2.89
Fully diluted net earnings per common share	\$1.71	\$2.53

See accompanying notes

Consolidated Balance Sheet

April 30, 1979

(with comparative amounts as at April 30, 1978)

Assets

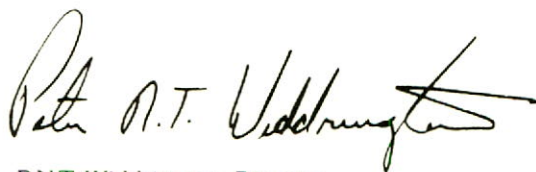
	1979	1978
Current		
Cash	\$ 2,838,000	\$ 2,245,000
Marketable securities at cost (which approximates market value)	17,336,000	8,998,000
Accounts receivable	89,657,000	73,271,000
Inventories	151,173,000	116,672,000
Prepaid expenses	14,027,000	15,701,000
	275,031,000	216,887,000
Investments and other assets		
Investment in partly-owned businesses	29,170,000	30,434,000
Investment in other companies	2,703,000	3,477,000
Mortgages, loans and advances	3,540,000	3,413,000
Due from employees under share purchase and option plans	365,000	434,000
	35,778,000	37,758,000
Fixed at cost		
Land	13,617,000	12,192,000
Buildings and equipment	398,227,000	352,304,000
	411,844,000	364,496,000
Less accumulated depreciation	179,784,000	163,162,000
	232,060,000	201,334,000
Unamortized debt financing expense	1,915,000	2,041,000
Goodwill, licences and trademarks	65,503,000	60,977,000
	\$610,287,000	\$518,997,000

See accompanying notes

Liabilities

	1979	1978
Current		
Bank advances and short term notes	\$ 85,910,000	\$ 33,053,000
Accounts payable	79,423,000	70,077,000
Taxes payable	13,424,000	11,536,000
Dividends payable	295,000	335,000
Long term debt due within one year	2,707,000	2,834,000
	181,759,000	117,835,000
Deferred income taxes	45,439,000	42,271,000
Long term debt	153,405,000	142,146,000
Minority interest in subsidiary companies	1,165,000	1,174,000
Shareholders' Equity		
Share capital		
Authorized		
4,000,000 preferred shares		
Class A convertible common shares of no par value in unlimited amount		
Class B convertible common shares of no par value in unlimited amount		
Issued and outstanding		
447,646 Series A preferred shares (605,080—1978)	8,058,000	10,892,000
11,637,190 Class A common shares (11,111,354—1978)	71,406,000	63,412,000
385,500 Class B common shares (471,255—1978)		
	79,464,000	74,304,000
Retained earnings	149,055,000	141,267,000
	228,519,000	215,571,000
	\$610,287,000	\$518,997,000

On behalf of the Board



P.N.T. Widdrington, Director



J.H. Moore, Director

Consolidated Statement of Changes in Financial Position

For the Year Ended April 30, 1979

(with comparative amounts for the year ended April 30, 1978)

	1979	1978
Sources of working capital		
From operations		
Net earnings	\$22,466,000	\$33,895,000
Net charges to earnings which do not reduce working capital	27,248,000	22,618,000
	49,714,000	56,513,000
Net current assets of Lamont Winery Inc. acquired on the assumption of long term debt	11,717,000	
Shares issued on conversion of subordinated debentures	4,852,000	
Shares issued under share purchase and option plans	309,000	808,000
Reduction in mortgages, loans and advances	4,305,000	2,322,000
Sale of properties and other assets	1,964,000	4,044,000
Proceeds on sale of partly-owned businesses		892,000
Reduction in investment in other companies		418,000
	72,861,000	64,997,000
Uses of working capital		
Dividends—preferred	519,000	695,000
—common	14,159,000	13,094,000
Land, buildings and equipment	38,550,000	36,506,000
Acquisition of subsidiary companies including the assumption of working capital deficit	6,616,000	3,726,000
Reduction in long term debt	11,282,000	3,839,000
Goodwill, licences and trademarks	3,572,000	165,000
Investment in partly-owned businesses	1,883,000	5,121,000
Increase in mortgages, loans and advances	1,655,000	1,605,000
Other	405,000	178,000
	78,641,000	64,929,000
Increase (decrease) in working capital	(5,780,000)	68,000
Working capital, beginning of year	99,052,000	98,984,000
Working capital, end of year	\$93,272,000	\$99,052,000

See accompanying notes

Consolidated Statement of Retained Earnings

For the Year Ended April 30, 1979

(with comparative amounts for the year ended April 30, 1978)

	1979	1978
Balance, beginning of year	\$141,267,000	\$121,161,000
Net earnings	22,466,000	33,895,000
	163,733,000	155,056,000
Dividends		
—preferred (\$1.00 per share 1979 and 1978)	519,000	695,000
—common (\$1.19 per share 1979; \$1.14 per share 1978)	14,159,000	13,094,000
	14,678,000	13,789,000
Balance, end of year	\$149,055,000	\$141,267,000

See accompanying notes

Auditors' Report

To the Shareholders of John Labatt Limitée.

We have examined the consolidated balance sheet of John Labatt Limitée as at April 30, 1979 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination of the financial statements of John Labatt Limitée and the financial statements of those subsidiaries and partly-owned businesses of which we are the auditors was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances. We have relied on the reports of the auditors who have examined the financial statements of the other subsidiaries and partly-owned businesses.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of John Labatt Limitée as at April 30, 1979 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

London, Canada
June 7, 1979

Clarkson, Gordon & Cie
Chartered Accountants

Notes to the Consolidated Financial Statements

April 30, 1979

1. Accounting Policies

The corporation follows generally accepted accounting principles, the most significant of which are as follows:

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of all subsidiary corporations. The results of operations of subsidiaries acquired or sold during the year are included from or to their respective dates of acquisition or sale.

Foreign currency translation

Foreign currency assets and liabilities are translated into Canadian dollars on the following basis:

Monetary current assets and — at rates of exchange in effect at
current liabilities the balance sheet date

Inventories, prepaid — at historical rates of exchange
expenses, fixed and
other long term assets,
long term debt and
depreciation provisions

Income and operating costs and expenses are translated into Canadian dollars at average exchange rates prevailing during the year.

Gains and losses arising on the translation of foreign currencies are included in earnings.

Long term debt denominated in foreign currency, including the corporation's share of long term debt of partly-owned businesses, translated at historical rates of exchange amounted to \$32,305,000 but if translated at the rates of exchange in effect at the balance sheet date would have amounted to \$33,879,000.

Net earnings per common share

Net earnings per common share have been calculated using the weighted monthly average number of shares outstanding during the year.

Fully diluted net earnings per common share have been calculated on the assumption that all the preferred shares and all the convertible subordinated debentures outstanding at the end of the year had been converted to common shares at the beginning of the year and that all common share options outstanding had been exercised at the beginning of the year.

Inventories

Inventories, other than containers, are valued at the lower of cost, determined on a FIFO basis, and net realizable value. Containers are valued at redemption price or at estimated value not exceeding replacement cost. Inventory values are as follows:

	1979	1978
Finished and in process	\$ 96,782,000	\$ 72,741,000
Materials and supplies	42,278,000	31,787,000
Containers	12,113,000	12,144,000
	\$151,173,000	\$116,672,000

Investment in partly-owned businesses

Partly-owned businesses are companies and partnerships for which the equity method of accounting is appropriate. Under this method, the corporation's share of earnings of partly-owned businesses, net of applicable income taxes, is included in consolidated net earnings. The investments are carried in the consolidated balance sheet at cost plus the corporation's share of undistributed net earnings since acquisition.

Investment in other companies

Investments in other companies are carried at cost and income is recognized when dividends are received. These investments include partly-owned businesses where income remittance uncertainties exist.

Fixed assets

Buildings, machinery and equipment are initially recorded at cost. Normal maintenance and repair expenditures are expensed as incurred. Gains or losses arising on the disposal of individual assets are recognized in income in the year of disposal.

Depreciation

Depreciation generally is provided on a straight line basis over the estimated useful lives of assets at annual rates of 2½% for buildings and 10% for equipment. Where appropriate, maximum capital cost allowance is claimed for income tax purposes and a related provision is made for deferred income taxes.

Unamortized debt financing expense

Debt financing expenses are amortized over the term of the issue to which they relate.

Goodwill, licences and trademarks

Goodwill, licences and trademarks acquired prior to May 1, 1974 are being carried in the accounts at cost without amortization.

Goodwill and other intangible assets acquired after April 30, 1974 are being amortized by charges to earnings over periods not exceeding forty years (1979—\$1,151,000; 1978 — \$321,000). The excess of the purchase price over the net book value of assets acquired after April 30, 1974 is allocated first to land, buildings and equipment and other identifiable net assets with any remainder being allocated to goodwill. Depreciation has been charged on amounts allocated to depreciable assets.

The amount of goodwill, licences and trademarks (of which \$12,807,000 acquired after April 30, 1974 is subject to amortization) consists of:

	1979	1978
Licences and trademarks	\$ 6,563,000	\$ 2,937,000
Purchased goodwill	8,350,000	8,248,000
Excess of purchase price of shares of certain subsidiary companies over net book value of assets acquired	52,598,000	50,649,000
	67,511,000	61,834,000
Less accumulated amortization	2,008,000	857,000
	\$65,503,000	\$60,977,000

Income taxes

In accordance with generally accepted accounting principles the corporation follows the deferral method of tax allocation. Under this method the provision for income taxes is determined from the earnings reported in the statement of earnings rather than from the corporation's income for tax purposes. Deferred income taxes on the balance sheet result principally from depreciation allowable for tax purposes being in excess of that included in costs and expenses. In future years, when the amounts allowable for tax purposes will be less than those reflected in the statement of earnings, the applicable income taxes will be paid and the deferred tax balance reduced accordingly.

Under this method future income tax recoveries relating to losses are provided for only where it is virtually certain, in the loss year, that earnings in future years will be sufficient to make such recoveries possible. Possible future income tax recoveries not recognized in the financial statements amount to approximately \$850,000.

The 3 percent inventory tax credit results in a reduction in current income taxes in the amount of \$1,379,000 (\$1,200,000 in 1978).

2. Partly-owned Businesses

Investments in partly-owned businesses are carried at cost plus the corporation's share of undistributed earnings since acquisition. These investments include Canada Maltage Cie Limitée (14.2 percent owned), McGavin Foods Limited (50 percent owned), Toronto Blue Jays Baseball Club (45 percent partnership interest) and Zymaize Company (50 percent partnership interest), all in Canada, Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A Brazil (28.4 percent owned), Catelli-Primo Limited, Trinidad (46.4 percent owned) and Nana-Manning's, United States of America (50 percent partnership interest).

A summary of these investments is as follows:

	1979	1978
Investment, beginning of year	\$30,434,000	\$25,425,000
Add		
Share of net earnings		1,534,000
Additional investment	1,883,000	4,295,000
	32,317,000	31,254,000
Less		
Share of net losses	2,860,000	
Dividends received	287,000	304,000
Investment disposal		516,000
Investment, end of year	\$29,170,000	\$30,434,000

Early in the year the corporation increased its investment in Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A and also entered into a partnership, Zymaize Company, with Les Industries Redpath Limitée. Zymaize Company will operate a plant in London, Ontario producing high fructose syrup from corn for Canada's food industry. Construction of the \$60,000,000 plant by Zymaize Inc., a wholly-owned subsidiary of Zymaize Company, is progressing on schedule. Financing for the facility has been arranged independently by Zymaize Inc. through two chartered banks: As a general partner, the corporation is contingently responsible for all liabilities of the partnership.

3. Long Term Debt

Particulars of debentures payable and other long term debt are as follows:

	1979	1978
Sinking fund debentures		
6% Series B to mature January 2, 1979	\$ 186,000	
6¼% Series C to mature May 15, 1981	\$ 1,048,000	1,048,000
6¼% Series D to mature June 15, 1987	3,770,000	4,071,000
6¼% Series E to mature October 1, 1989	2,901,000	3,366,000
7½% Series F to mature April 15, 1992	4,500,000	4,850,000
9¼% Series G to mature September 1, 1990	25,101,000	26,875,000
8¼% Series H to mature March 1, 1993	27,670,000	29,325,000
9% Series I to mature March 15, 1994	28,970,000	30,000,000
9½% Convertible Subordinated Debentures to mature June 1, 1995	28,085,000	32,938,000
Term bank loan repayable May 1, 1979 to 1982	6,000,000	7,000,000
Term loan repayable July 1, 1983 to June 30, 2003 at discounted amount	23,193,000	
	151,238,000	139,659,000
Advances, mortgages and other long term liabilities	4,874,000	5,321,000
	156,112,000	144,980,000
Less portion due within one year included in current liabilities	2,707,000	2,834,000
	\$153,405,000	\$142,146,000

On acquisition of the assets of Bear Mountain Winery by Lamont Winery Inc. the corporation assumed a long term bank loan with rates of interest to maturity significantly below market rates at the date of assumption. The principal balance of this loan at April 30, 1979 is \$36,550,000 (\$32,500,000 U.S.). However, for financial reporting purposes this principal balance has been discounted based on an interest rate of 10¾% to an amount of \$23,193,000 (\$20,623,000 U.S.). Earnings of the corporation reflect interest expense calculated at a rate of 10¾% on this discounted amount.

The 9½% Convertible Subordinated Debentures are convertible on or before June 1, 1985 at the holder's option into Class A common shares of the corporation at a conversion price of \$18.25 per share. The reduction in the 9½% Convertible Subordinated Debentures results entirely from the conversion of these debentures to common shares.

Maturities and sinking fund requirements for the years 1980 through 1984 are \$2,707,000; \$5,147,000; \$6,880,000; \$6,156,000 and \$6,383,000 respectively.

At April 30, 1979 the corporation had satisfied all of the covenants under the trust deed relating to the debentures.

4. Share Capital

The corporation was continued in 1976 under the Canada Business Corporations Act. The corporation is a constrained share corporation whereby the total number of voting shares outstanding, as defined in the corporation's by-laws, to be held by non-residents is restricted to 20% and the number to be held by any single non-resident is restricted to 10%.

Common shares

Under the provisions of the Canada Business Corporations Act and the corporation's by-laws, authorized common share capital is unlimited as to the number of shares which may be issued.

The two classes of common shares are interchangeable one to another and are subject to the same rights and conditions. Prior to January 1, 1979, dividends received by shareholders on the Class B shares were entitled to a different tax treatment.

Preferred shares

Of the 4,000,000 authorized preferred shares, 447,646 shares are outstanding as Series A preferred shares. The balance of 3,552,354 shares are available for future issue with conditions and preferences as determined by the Board of Directors. Series A preferred shares have a par value of \$18 each, are redeemable at par, are non-voting (unless four quarterly dividends are in arrears) and are entitled to cumulative annual dividends of \$1 per share.

Each Series A preferred share is convertible to one Class A common share of the corporation at any time up to the close of business on February 15, 1980 or to the close of business on the date immediately prior to the date fixed for redemption, whichever is earlier. At April 30, 1979 none of these shares had been called for redemption. Of the 3,063,590 Series A preferred shares which were originally issued, there have been 2,615,944 converted to common shares.

Share Purchase and Option Plans

From time to time the corporation has established various share purchase and option plans. The following schedule sets out details of amounts due from employees under these plans:

	1979	1978
Due from employees under share purchase plans (1979—32,850 shares; 1978—34,067 shares)		
Officers	\$ 93,000	\$ 96,000
Other employees	272,000	338,000
	\$365,000	\$434,000

Share Purchase Plans

In certain prior years the corporation established various employee share purchase plans. Under these plans, the individuals are entitled to purchase the shares and pay for them over periods of up to 15 years.

Shares Available for Share Purchase and Option Plans

During 1975 the corporation enacted a by-law which made available 750,000 unissued Class A common shares for allotment to employees under share purchase or option plans. At April 30, 1979 these shares were allocated as follows:

Under option	193,100
Reserved for employee share purchase plan maturing in June, 1979	47,043
Issued	49,037
Available for future issuance or option to employees	460,820
Total	750,000

Under the provisions of the by-law the Board of Directors is not restricted with respect to any allotment of these shares.

Details of shares under option to employees (193,100 allotted under this by-law and 5,975 allotted under a previous by-law), as of April 30, 1979 are as follows:

Plan	Number of shares	Price per share	Expiry Date
1974 Share option	5,975	\$12.85	December 1984
1975 Share option	71,850	19.00	December 1979
1975 Share option	25,750	19.00	June 1981
1975 Share option	95,500	\$19.00	December 1983
	199,075		

Of the 199,075 shares under option there are 90,850 under option to officers of the corporation.

Shares Converted and Issued During the Year

During 1979 changes in the corporation's issued shares were as follows:

	Series A Preferred Shares	Class A and Class B Common Shares
Issued and outstanding at April 30, 1978	605,080	11,582,609
Conversions	(157,434)	157,434
Issued under employee share purchase and option plans for a cash consideration of \$309,000.		16,775
Issued as a result of conversions of the 9½% Convertible Subordinated Debentures at \$18.25 per share		265,872
Issued and outstanding at April 30, 1979	447,646	12,022,690

Principal shareholder

To the knowledge of the directors and officers of the corporation, Brascan Limited is the only shareholder who beneficially owns, directly or indirectly, shares carrying more than 10% of the votes attached to shares of the corporation. Brascan Limited beneficially owns, controls or directs, 2,962,800 Class A shares of the corporation representing approximately 25% of the aggregate outstanding common shares.

5. Leases, Commitments and Guarantees

Leases

The corporation has entered into or guaranteed long term leases substantially all of which will be discharged within 15 years. Fixed rental expense for 1979 was \$5,474,000. Approximate future annual fixed rental payments are as follows:

1980	\$5,612,000
1981	5,007,000
1982	4,156,000
1983	3,550,000
1984	\$2,620,000

Fixed rental payments for subsequent years and guarantees amount to \$13,253,000.

Certain store leases require payments related to sales and/or additional charges for increased costs. The amount of such additional rental expense for 1979, not included in the above amount, is approximately \$1,239,000 (1978—\$975,000).

In addition to the above, under the terms of vehicle leases, rentals for the next 3 years will amount to approximately \$6,000,000 per annum.

Commitments

During 1980 the corporation plans capital expenditures of approximately \$36,250,000. Of this amount \$7,376,000 is represented by commitments at April 30, 1979.

The corporation is obligated to provide funds of approximately \$1,533,000, if necessary, to complete certain prior commitments made in Brazil.

Plans to construct a world scale starch and gluten facility in South Carolina have been postponed indefinitely.

Guarantees

The corporation has guaranteed various loans and payments amounting to approximately \$3,917,000 in aggregate.

6. Pensions

During the year the corporation made revisions to certain of its pension plans providing for increased benefits. Based on the most recent actuarial valuations, the corporation's unfunded obligations at December 31, 1978 were \$11,707,000.

Past service costs relating to improved benefits are funded and charged to operations over periods not exceeding 15 years. Current service costs are funded and charged to operations as they accrue.

7. Acquisitions and Dispositions

Effective July 1, 1978 the corporation acquired all of the operating assets of Bear Mountain Winery of Bakersfield, California through a subsidiary, Lamont Winery Inc. Consideration for the winery's assets was the assumption of substantially all of its liabilities including a long term bank loan. Details of net assets acquired, accounted for under the purchase method, are as follows:

Assets acquired at assigned values	
Current	\$14,779,000
Non-current	10,824,000
	\$25,603,000
Less liabilities assumed at assigned values	
Current	\$ 3,062,000
Long term bank loan	22,541,000
	\$25,603,000

The assets acquired have been assigned values based on appraisals at the time of acquisition. The long term bank loan was assumed at \$36,550,000 bearing interest significantly below market rates at the date of assumption. As a result, the long term bank loan assumed was discounted at 10% to \$22,541,000 to reflect the amount of this obligation on a present value basis.

Effective June 1, 1978 the corporation acquired all of the outstanding shares of Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, a dairy and an industrial milk processor in northwestern Quebec. Details of net assets acquired, accounted for under the purchase method, are as follows:

Tangible assets acquired at assigned values	\$8,864,000
Less liabilities assumed	6,913,000
	1,951,000
Net tangible assets acquired	
Excess of purchase price of shares over assigned values of net tangible assets	2,094,000
Purchase price	\$4,045,000

During the year the corporation disposed of its hydrolyzed vegetable protein operation in Montreal and its specialty brewing aids company in Mount Vernon, New York and in each case the total cash consideration approximated the net book value of assets sold.

8. Remuneration of Directors and Officers

During 1979 the total remuneration paid to thirteen of the corporation's eighteen directors, as directors, was \$164,600 and to four of these directors as directors of subsidiary corporations was \$12,400.

The corporation's nineteen officers received remuneration totalling \$1,762,400. The five officers who served as directors received no additional remuneration as directors.

9. Information by Class of Business

The directors have determined at a meeting of directors and have recorded in the minutes thereof the classes of business in accordance with Section 47 of the Canada Business Corporations Regulations, based upon businesses of similar nature following the functional and managerial organization of the corporation as follows:

Brewing comprises the operations of Labatt Breweries and Labatt Importers. Labatt Breweries produces and markets beer in 14 locations across Canada. Labatt Importers markets Labatt beer to the northeastern United States.

The Consumer Products Group includes both food service operations and operations that produce and distribute grocery food products, confectionery and wines, in Canada and the United States. The operating divisions and main product lines are:

Catelli—pasta, jarred goods, soups, sauces and packaged flour

Laura Secord—confectionery, ice cream and baked goods

Parnell—food service and public restaurants

U.S. Foods—Mannings, a food service operation and Chef Francisco, a manufacturer of prepared frozen institutional foods

Wines—Lamont Winery in California and Casabello, Chateau-Gai and Normandie in Canada

The Agri Products Group includes operations engaged in the secondary processing of agricultural products into basic foods. Production is carried on in Canada with domestic and export sales. The operating divisions and products are:

Ault—cheese, butter and other dairy products
 Ogilvie Flour—flour and other milled grain products
 IGP—wheat starch and gluten
 Feeds—livestock feeds
 Delmar—fine organic chemicals

Following is a summary of key financial information on these segments expressed in thousands of dollars.

	1979		1978	
	Gross sales	Inter-segment sales	Gross sales	Inter-segment sales
Brewing	\$514,227	\$ 759	\$512,351	\$ 600
Consumer Products	322,468		256,739	369
Agri Products	272,991	27,591	228,173	24,256
	<u>\$1,109,686</u>	<u>\$28,350</u>	<u>\$997,263</u>	<u>\$25,225</u>
	Capital Expenditures	Depreciation & Amortization	Capital Expenditures	Depreciation & Amortization
Brewing	\$13,726	\$11,352	\$22,866	\$ 9,881
Consumer Products	20,678	5,425	9,133	4,471
Agri Products	4,146	4,080	4,507	3,539
	<u>\$38,550</u>	<u>\$20,857</u>	<u>\$36,506</u>	<u>\$17,891</u>
	Contribution	Assets Employed	Contribution	Assets Employed
Brewing	\$26,915	\$192,971	\$46,946	\$189,092
Consumer Products	15,966	198,486	7,749	136,423
Agri Products	19,324	93,811	11,984	78,266
	<u>\$62,205</u>	<u>\$485,268</u>	<u>\$66,679</u>	<u>\$403,781</u>
Interest	<u>19,327</u>		<u>14,499</u>	
Income before taxes	<u>\$42,878</u>		<u>\$52,180</u>	

10. The Companies Act (British Columbia)

The Companies Act (British Columbia) requires consolidated financial statements to include the names of every subsidiary corporation but permits the circulation within the province of statements which do not so comply.

These consolidated financial statements include the accounts of all subsidiary corporations. A list of all of the subsidiaries of the corporation is available for inspection at the corporation's registered office in British Columbia.

11. Subsequent Event

During the year the corporation decided not to participate in an additional capitalization call from Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A in Brazil and as a result, the percentage of equity ownership declined to 28.4% from 44.8%.

In view of the diminution in ownership, it is now considered more appropriate to account for the investment in Skol-Caracu on the cost method, cost being established as the equity carrying value at April 30, 1979.

Since this change in circumstances was not finalized until after April 30, 1979, the consolidated statement of earnings includes the corporation's share of losses for the year under "Equity in net earnings [losses] of partly-owned businesses" on the same basis as in prior years. In future, income from this investment will be recognized only when received by way of dividends.

Eight Year Review

	1979	1978	1977	1976	1975	1974	1973	1972
Operations Data (thousands of dollars)								
Gross sales	\$1,109,686	\$997,263	\$922,194	\$837,218	\$727,457	\$603,014	\$517,685	\$466,973
Income before taxes	42,878	52,180	46,817	39,376	36,462	39,840	36,854	33,637
Income taxes	17,451	19,729	20,500	16,741	15,122	18,801	16,750	15,996
Earnings before extraordinary items	22,466	33,895	28,065	24,327	22,176	22,564	20,435	16,991
Net earnings	22,466	33,895	28,065	26,873	22,176	22,564	17,836	13,676
Cash income	49,714	56,513	50,860	45,639	38,121	39,609	32,447	27,809
Dividends paid								
—preferred	519	695	1,147	2,264	2,802	2,916	2,991	3,026
—common	14,159	13,094	12,237	10,079	9,219	8,153	7,783	6,482
Capital expenditures	38,550	36,506	22,926	25,956	28,328	27,415	23,086	27,456
Financial Data (thousands of dollars)								
Working capital	93,272	99,052	98,984	90,992	54,050	67,062	43,470	39,946
Land, buildings and equipment—net	232,060	201,334	183,314	177,647	169,211	150,723	135,740	121,945
Long term debt	153,405	142,146	145,985	146,950	116,185	118,632	91,093	61,878
Shareholders' equity	\$228,519	\$215,571	\$194,809	\$179,437	\$164,904	\$154,170	\$142,671	\$134,732
Ratios and Percentages								
Earnings before extraordinary items as a percent of gross sales	2.02%	3.40%	3.04%	2.91%	3.05%	3.74%	3.95%	3.64%
Ratio of current assets to current liabilities	1.51	1.84	2.16	2.13	1.45	1.82	1.65	1.56
Long term debt as a percent of capital employed	35.80%	35.43%	38.66%	41.23%	37.86%	40.27%	36.61%	29.11%
Per Common Share Data								
Earnings before extraordinary items	\$ 1.84	\$ 2.89	\$ 2.45	\$ 2.24	\$ 2.09	\$ 2.15	\$ 1.93	\$ 1.55
Fully diluted earnings before extraordinary items	1.71	2.53	2.12	1.89	1.84	1.87	1.70	1.41
Dividends paid	1.19	1.14	1.09	1.03	.98	.89	.86	.72
Cash income	4.13	4.86	4.52	4.41	3.81	4.01	3.26	2.75
Shareholders' equity	18.34	17.67	15.89	14.25	12.33	11.14	9.79	8.91
Price range—high	24%	22%	18%	21	25%	27%	31%	25%
Price range—low	\$19%	\$16%	\$14%	\$16%	\$12%	\$20%	\$23%	\$20%
Statistical Data at Year End								
Number of shares outstanding								
—preferred	447,646	605,080	828,173	1,856,987	2,762,918	2,869,209	2,975,564	3,026,026
—Class A common	11,637,190	11,111,354	10,821,717	9,857,004	9,092,440	8,964,933	9,098,325	9,006,528
—Class B common	385,500	471,255	499,441	392,908	251,391	239,933		
Number of shareholders								
—preferred	2,496	2,935	3,573	4,735	5,293	5,540	5,970	6,150
—common	11,024	12,238	10,717	9,385	9,205	9,110	9,300	9,250
Number of employees	12,750	12,350	12,100	12,150	11,600	11,500	10,100	10,000

Corporate Information

Directors

M. Bélanger, Québec, Québec
President, Gagnon et Bélanger Inc.
Elected 1972

J. B. Cronyn, London, Ontario
Corporate Director
Elected 1959

E. C. Freeman-Attwood, Toronto, Ontario
President and Chief Operating Officer,
Brascan Limited
Elected 1977

E. A. Goodman, Toronto, Ontario
Partner, Goodman & Goodman
Elected 1966

A. S. Graydon, Meaford, Ontario
President, Parham Investments Limited
Elected 1952-54 and 1955

N. E. Hardy, London, Ontario
Vice-Chairman of the Board,
John Labatt Limitée
Elected 1966

J. D. Harrison, London, Ontario
Partner, Harrison, Elwood
Elected 1967

G. F. Hughes, Windsor, Nova Scotia
President, Ocean Company Limited
Elected 1973

M. L. Lahn, London, Ontario
President and Chief Operating Officer,
La Société Canada Trust
Elected 1978

R. Lavoie, Montréal, Québec
Chairman of the Board and
Chief Executive Officer
Crédit Foncier Franco-Canadien
Elected 1972

A. J. MacIntosh, Toronto, Ontario
Partner, Blake, Cassels & Graydon
Elected 1967

A. M. McGavin, Vancouver,
British Columbia
Chairman of the Board,
McGavin Foods Limited
Elected 1969

J. H. Moore, London, Ontario
Chairman of the Board,
John Labatt Limitée
Elected 1957

H. C. Pinder, Saskatoon, Saskatchewan
President, Saskatoon Trading
Company Limited
Elected 1977

W. F. Read, London, Ontario
Senior Vice-President,
John Labatt Limitée
Elected 1970

J. W. Tait, Montréal, Québec
Senior Vice-President,
John Labatt Limitée
Chairman and Chief Executive Officer,
Les Minoteries Ogilvie Ltée.
Elected 1969

P. N. T. Widdrington, London, Ontario
President and Chief Executive Officer,
John Labatt Limitée
Elected 1973

W. P. Wilder, Toronto, Ontario
President and Chief Executive Officer,
The Consumers' Gas Company
Elected 1970

Honorary Director

J. A. Taylor, London, Ontario
Honorary Chairman
La Société Canada Trust
Elected Director 1963
Elected Honorary Director 1978

Officers

J. H. Moore, Chairman of the Board
N. E. Hardy, Vice-Chairman of the Board
P. N. T. Widdrington,
President and Chief Executive Officer
B. G. Brighton, Senior Vice-President
J. M. Legault, Senior Vice-President
R. W. Luba, Senior Vice-President
D. J. McDougall, Senior Vice-President
W. F. Read, Senior Vice-President
J. W. Tait, Senior Vice-President
W. A. Mann, ^{Exec.}
Group President, U.S. Foods
C. F. Brown, Vice-President
R. B. Fraser, Vice-President,
Corporate Development
R. L. Hooey, Vice-President,
Personnel Resources
D. C. Kitts, Vice-President,
Secretary and Corporate Counsel
J. A. Mennie, Vice-President,
Corporate Planning
G. Saint-Pierre, Vice-President
G. S. Taylor, Vice-President,
Finance and Treasurer
G. E. Wilson, Vice-President,
Engineering Services
M. J. Anderson, Assistant Secretary
P. J. Jenkinson, Assistant Treasurer

Committees of the Board of Directors

Executive Committee

Chairman: J. H. Moore;

E. A. Goodman, A. S. Graydon,
N. E. Hardy, J. D. Harrison,
A. J. MacIntosh, P. N. T. Widdrington

Function: During intervals between meetings of the Board of Directors, the Executive Committee has all the powers of the Board except those powers that are required by legislation or Company by-law to be exercised by the Board itself.

Audit Committee

Chairman: M. Bélanger;

J. D. Harrison, A. J. MacIntosh,
J. H. Moore, W. P. Wilder

Function: The Audit Committee reviews financial information intended for publication, and the adequacy thereof, before such information is submitted to the Board. It also reviews, on a continuing basis, control procedures in effect throughout the Company.

Pension Investment Advisory Committee

Chairman: J. B. Cronyn;

E. C. Freeman-Attwood, M. L. Lahn,
A. M. McGavin, J. W. Tait

Function: The Pension Investment Advisory Committee reviews and makes recommendations with respect to the funding of employee pension benefits, the selection of investment managers and funding vehicles, the investment return objectives and the investment strategies and performance for each pension fund within the Labatt organization.

Public Responsibility Committee

Chairman: N. E. Hardy;

E. A. Goodman, G. F. Hughes, R. Lavoie,
H. C. Pinder, W. F. Read, J. A. Taylor
(Honorary Member)

Function: The Public Responsibility Committee reviews Company policies and practices concerning the physical, social and political environment, specifically, those concerning labour, equal employment opportunity, consumer protection, public relations, charitable donations and government relations. It also reviews the impact of proposed legislation which may have social implications for the Company.

Management Resources and Compensation Committee

Chairman: J. H. Moore;

E. A. Goodman, N. E. Hardy,
A. J. MacIntosh

Function: Reviews manpower planning and the performance of management personnel and makes recommendations to the Board concerning executive compensation.

Stock Exchanges

Montréal, Toronto, Winnipeg, Alberta,
Vancouver

Transfer Agents

La Société Canada Trust, Halifax,
Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina,
Calgary and Vancouver

The Canadian Bank of Commerce Trust
Company, New York, U.S.A.

Registrars

Trust Royal, Halifax, Montréal, Toronto,
Winnipeg, Regina, Calgary and Vancouver.

Bank of Montreal Trust Company,
New York, U.S.A.

Principal Banks

Banque Canadienne Impériale de
Commerce

Citibank, N.A., New York, U.S.A.

Solicitors

Harrison, Elwood, London, Ontario

Auditors

Clarkson, Gordon & Cie
Chartered Accountants, London, Ontario

For further information
please write:

Investor Relations
John Labatt
Box 5050
London, Ontario N6A 4M3



**Rapport annuel
1979
de John Labatt**

Table des matières	Page
Points saillants	02
Lettre aux actionnaires	02
Le groupe Brassage	06
Le groupe Produits de consommation	10
Le groupe Produits Agro	14
Panorama financier	18
Etats financiers consolidés	24
Rétrospective des huit derniers exercices	36
Renseignements sur la Société	37

L'assemblée annuelle et extraordinaire de la Société aura lieu à 11 h 30 de la matinée le vendredi 7 septembre 1979 au siège social de la Société situé au 451 Ridout Street North à London (Ontario).

Les actionnaires sont invités à assister à cette assemblée. Si toutefois ils sont dans l'impossibilité de le faire, ils peuvent participer en remplissant et retournant la formule de procuration ci-incluse.

**John Labatt
est une société
de portefeuille diversifiée
qui appartient à des Canadiens.**



Le groupe Brassage

Les Brasseries Labatt sont au premier rang des brasseurs canadiens avec la plus large part du marché national. Leurs 14 brasseries du Canada ont une capacité totale de 9 000 000 d'hectolitres.

- La Labatt «50» et la Labatt «Bleu» sont distribuées à l'échelle nationale et sont respectivement l'ale et la lager qui se vendent le plus au pays.
- Les marques régionales telles la «Schooner» en Nouvelle-Ecosse et la «Lucky» en Colombie-Britannique ainsi que les bières introduites récemment soit la «Cervoise», la «John Labatt's Extra Stock» et la «Special Lite» apportent une contribution d'importance aux résultats de la Société.
- Labatt exporte ses bières aux Etats-Unis.
- Le principal investissement en brassage de John Labatt à l'étranger est dans Skol-Caracu, la troisième brasserie en importance au Brésil.

Le groupe Produits de consommation

Les activités au Canada et aux Etats-Unis comprennent les services en alimentation, les vins, les confiseries et les produits d'épicerie, vendus sous des marques aussi renommées que «Turtles», «Five Roses», «Habitant», «Chateau-Gai», «Laura Secord», «Catelli» et «Oregon Farms». Les divisions d'exploitation et les principales gammes de produits sont les suivantes :

Alimentation—USA

Mannings, entreprise de services en alimentation et Chef Francisco, fabricant de mets cuisinés congelés pour les établissements

Catelli

Pâtes alimentaires, conserves en bocaux, soupes, sauces et farine tout usage

Laura Secord

Confiseries, crèmes glacées et produits de boulangerie-pâtisserie

Parnell

Services en alimentation et restaurants «Great Canadian Soup Co.»

Vins

Lamont Winery en Californie, Casabello, Chateau-Gai et Normandie au Canada

Le groupe Produits Agro

Les exploitations sont principalement engagées dans la transformation secondaire de produits agricoles en aliments de base. Bon nombre de ces produits ne sont pas connus du public en général, mais ils apportent une contribution importante aux résultats de John Labatt et au secteur de l'économie canadienne qui regroupe les produits de la ferme. Les divisions d'exploitation et les principales gammes de produits sont les suivantes :

Ault

Fromage, beurre et autres produits laitiers

Delmar

Produits chimiques organiques

Division Farines d'Ogilvie

Farines et autres produits de mouture de blé

Division Moulées

Aliments du bétail

IGP

Amidon et gluten de blé

Zymaize

Société en nom collectif qui produit du sirop à haute teneur en fructose, extrait du maïs grâce au procédé de mouture par voie humide.

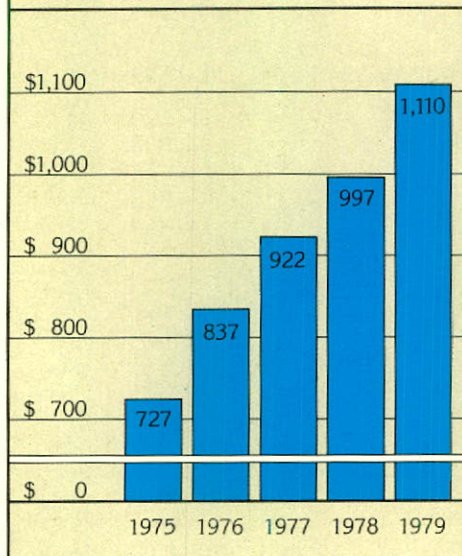


Points saillants

	1979	1978
Ventes brutes	\$1 109 686 000	\$997 263 000
Bénéfice net	\$ 22 466 000	\$ 33 895 000
Revenu en espèces	\$ 49 714 000	\$ 56 513 000
Bénéfice par dollar de vente	2,02¢	3,40¢
Rendement des éléments d'actif	7,6%	10,3%
Bénéfice net dilué par action	\$1.71	\$2.53
Revenu en espèces par action	\$4.13	\$4.86
Dividendes payés par action	\$1.19	\$1.14
Actionnaires—privilegiés —ordinaires	2 496 11 024	2 935 12 238
Nombre d'employés	12 750	12 350

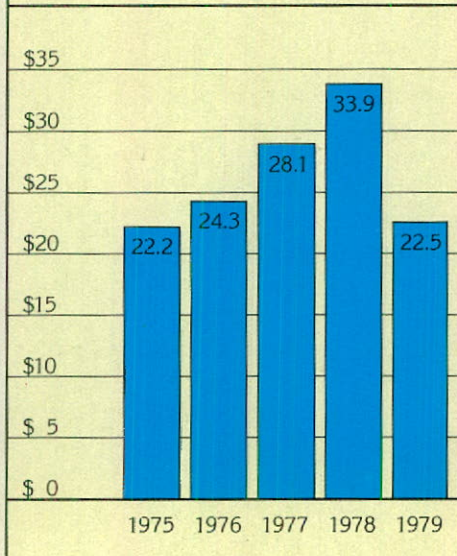
Ventes brutes

millions de dollars



Bénéfice net

millions de dollars



Lettre aux actionnaires

pour l'exercice clos le 30 avril 1979

En 1979, le bénéfice net de la Société a été de \$22 466 000, soit \$1.71 l'action, en comparaison de \$33 895 000 ou \$2.53 l'action en 1978. Ce déclin marqué est la conséquence des facteurs suivants :

- L'effet sur les Brasseries Labatt des arrêts de travail en Colombie-Britannique, en Alberta et au Manitoba durant la plus grande partie du premier semestre de 1979. Le coût de ces débrayages est évalué à \$7 000 000 ou 49¢ l'action après impôts pour le premier semestre seulement, et les marchés de l'Ouest ont été perturbés durant tout l'exercice.
- Les pertes consécutives à la participation de John Labatt dans la brasserie brésilienne Skol-Caracu. La quote-part de la Société dans les pertes de Skol a réduit le bénéfice net de \$4 945 000 ou 35¢ l'action par rapport à celui de 1978.

Les résultats du Brassage ont assombri les réalisations importantes dans d'autres domaines de la Société, dont voici les points saillants :

- Les groupes Produits de consommation et Produits Agro ont tous deux réalisé d'excellents gains de bénéfice. La contribution du groupe Produits de consommation est passée de \$7 749 000 à \$15 966 000 et celle du groupe Produits Agro, de \$11 984 000 à \$19 324 000.
- La Société a continué d'exploiter à un rythme accru des domaines qui recelaient des possibilités d'expansion. Les dépenses en immobilisations, calculées à \$38 550 000, ont atteint un niveau record et les investissements dans l'acquisition et la création de nouvelles affaires ont totalisé \$40 273 000. Ce programme contribuera à la croissance et à la rentabilité de la Société.
- Les ventes brutes de \$1 109 686 000 ont franchi le cap du milliard de dollars pour la première fois dans l'histoire de la Société grâce à l'augmentation de 25,6 p. cent des ventes du groupe Produits de consommation et à la hausse de 19,6 p. cent de celles du groupe Produits Agro. L'accroissement des ventes aurait été plus important si l'exploitation des brasseries Labatt n'avait pas été interrompue.
- Les dividendes versés sur les actions ordinaires de catégorie A sont passés de \$1.14 en 1978 à \$1.19 en 1979. Le total des dividendes payés sur les actions ordinaires et privilégiées s'est élevé à \$14 678 000 en 1979 et à \$13 789 000 en 1978.
- En 1979, l'avoir des actionnaires est passé de \$215 571 000 à \$228 519 000 et la valeur des éléments d'actif utilisés a augmenté sensiblement de \$81 487 000 pour atteindre \$485 268 000.

Le rendement de la Société de même que sa situation financière sont étudiés plus en détail dans la présente lettre et dans les sections suivantes du rapport annuel.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

En 1979, le bénéfice avant intérêts et impôts a été de \$62 205 000, en baisse par rapport aux \$66 679 000 enregistrés l'exercice précédent. Les importants gains au niveau de l'apport des groupes Produits de consommation et Produits Agro ont été atténués par le déclin du bénéfice du Brassage. Les résultats de Skol-Caracu sont reflétés dans la «Quote-part dans le bénéfice des entreprises en propriété partielle» et n'ont pas d'effet sur le revenu d'exploitation. L'amélioration des résultats des groupes Produits de consommation et Produits Agro repose sur des assises solides et a été marquée par un bénéfice sans précédent chez Laura Secord, l'accroissement du bénéfice de Ault et de la division Farines d'Ogilvie, et l'amélioration soutenue de la division Moulées.

Brasseries Labatt

En 1979, le volume de ventes de Labatt et, par voie de conséquence, sa part du marché, ont subi le contrecoup des arrêts de travail qui ont commencé en juin 1978 et se sont poursuivis tout l'été au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique. Le règlement des conflits est intervenu le 26 juillet au Manitoba, le 31 août en Colombie-Britannique et le 3 septembre en Alberta. Le marché est toutefois demeuré instable, surtout en Colombie-Britannique, bien au-delà de ces dates. Labatt a été plus gravement touchée que l'industrie du fait qu'elle occupe une position dominante en Colombie-Britannique et au Manitoba—provinces où la grève a frappé toute l'industrie—et qu'un de ses concurrents a continué son exploitation en Alberta pendant que Labatt était fermée.

En 1979, Labatt a vendu au Canada 7 091 000 hectolitres, soit 517 000 hectolitres de moins que l'exercice précédent. Le volume perdu pendant la fermeture des brasseries Labatt s'élève à environ 530 000 hectolitres.

Malgré cette perte de volume, Labatt a conservé sa position de chef de file des brasseurs canadiens avec une part moyenne des ventes de l'industrie canadienne de 36,8 p. cent pour 12 mois. Ce chiffre est cependant inférieur à la part de 39,0 p. cent atteinte en 1978, et ce principalement à cause des arrêts de travail dans l'ouest du Canada. Labatt a également souffert d'un déclin temporaire de la part du marché en Ontario au cours des importants mois d'été en raison du lancement de marques concurrentes. Labatt s'est maintenant complètement ressaisie en Ontario et en avril 1979, sa part était plus élevée que celle d'avril 1978. Même si Labatt est un concurrent sérieux dans le



P. N. T. Widdrington
Président-directeur général

J. H. Moore
Président du Conseil

marché du Québec, son rendement a été décevant dans cette province tout au long de l'exercice.

Durant la seconde moitié de 1979, le rendement de Labatt s'est amélioré par rapport à celui de la première moitié de l'exercice, mais son bénéfice est demeuré à un niveau inférieur à celui de la période correspondante de 1978 par suite de l'augmentation des frais de marketing, du retard apporté à l'approbation du relèvement de prix dans certaines provinces pour atténuer la hausse des coûts et, malgré une bonne reprise, de la baisse modérée de la part du marché dans les provinces touchées par les arrêts de travail.

Groupe Produits de consommation

Le groupe Produits de consommation a connu un exercice très satisfaisant, toutes ses divisions ayant enregistré un accroissement des ventes et du bénéfice. Un gain important a été réalisé par Laura Secord qui a atteint un bénéfice record grâce à une meilleure exploitation et à la hausse du volume de ventes, surtout celles des friandises en tablette «Laura Secord» qui sont maintenant distribuées au détail. Les résultats accrus des entreprises vinicoles de la Société en 1979 ont été marqués par le succès du lancement du vin «Alpenweiss» de Château-Gai en Ontario, les hausses importantes des ventes de Casabello en Colombie-Britannique et l'inclusion des résultats de Lamont, entreprise vinicole de Californie acquise en juillet 1978. Aux États-Unis, le rendement de Mannings et de Chef Francisco a profité de l'expansion et de l'accroissement des activités. Le gain de bénéfice de Parnell traduit l'amélioration des services en alimentation courants et l'accroissement de la contribution de la «Great Canadian Soup Co.». Catelli, le principal facteur des résultats du groupe, a de nouveau affiché une croissance satisfaisante de son bénéfice.

Groupe Produits Agro

La contribution du groupe Produits Agro au bénéfice a atteint un niveau record après avoir augmenté pour la quatrième année de suite. Ault a de nouveau affiché une croissance de ses ventes et de son bénéfice, ponctuée de l'acquisition d'une laiterie et d'une usine de transformation du lait industriel au Québec. La division Farines d'Ogilvie a réalisé une augmentation satisfaisante de son bénéfice grâce à l'accroissement de ses ventes et à l'amélioration générale de son exploitation par rapport aux deux précédents exercices qui avaient été touchés par la grève de six mois à la minoterie d'Ogilvie à Montréal. Le rendement de la division Moulées s'est grandement amélioré. IGP a subi une perte modérée attribuable à la hausse importante du prix de la farine au quatrième trimestre et à la mollesse des marchés du gluten et de l'amidon au début de l'exercice. Delmar affiche une amélioration certaine pour 1979, mais à partir d'une base de bénéfice relativement petite.

ENTREPRISES EN PROPRIÉTÉ PARTIELLE

La quote-part de John Labatt dans les résultats des entreprises en propriété partielle indique une perte de \$2 860 000 comparativement à un profit de \$1 534 000 en 1978. Une perte importante de Skol-Caracu a été en partie compensée par le revirement de McGavin Foods et la hausse du bénéfice de Canada Maltage.

Le principal investissement en brassage de John Labatt à l'étranger consiste en une participation dans Skol-Caracu, troisième brasseur en importance au Brésil. En 1979, le rendement de Skol a été très décevant et la part de la Société dans la perte de cette brasserie s'élève à \$4 190 000, à rapprocher d'un bénéfice de \$755 000 l'exercice précédent.

Les pertes de Skol-Caracu peuvent être attribuées au retard dans la mise en route de la nouvelle brasserie à Sao Paulo et à des frais de construction plus élevés que prévus pour cette brasserie. Celle-ci a en outre dû faire face à des frais de financement considérables non prévus. La quote-part de la Société dans les résultats de Skol a été accentuée par les pertes de change résultant de la conversion des devises étrangères.

Au 30 avril 1979, l'investissement de John Labatt dans Skol-Caracu était de \$14 839 000. Le programme d'expansion de la brasserie brésilienne et ses besoins de fonds de roulement ont donné lieu à une demande d'investissement supplémentaire de la part de John Labatt. La Société a décidé, de concert avec son associée, Brascan Limited, de donner suite à son contrat de gestion technique, mais de ne pas augmenter son investissement pour le moment. A l'heure actuelle, Brascan a suffisamment de fonds au Brésil pour satisfaire les exigences de Skol en capital additionnel. Comme résultat de cette décision, la participation de la Société dans Skol a été ramenée de 45 p. cent à 28 p. cent. John Labatt détient jusqu'au 1^{er} juin 1981 l'option de rétablir son pourcentage de participation dans Skol.

John Labatt conservera son niveau actuel de participation à l'administration de Skol. En 1979, pour répondre aux difficultés d'exploitation de cette brasserie, des cadres supérieurs des Brasseries Labatt ont été délégués auprès de Skol et une étude globale des plans d'exploitation et d'expansion est en cours.

A compter de 1980, les résultats de Skol seront comptabilisés suivant la méthode de

comptabilisation à la valeur d'acquisition et le revenu sera comptabilisé seulement lorsque les dividendes seront reçus. Dans les circonstances, ce changement de traitement comptable est en conformité avec les principes comptables généralement reconnus et reflète le passage à une position minoritaire du pourcentage de participation de la Société dans Skol. En outre, il reflète de façon plus précise le revenu en dollars canadiens à la disposition des actionnaires de John Labatt.

EXPANSION

En 1979, la Société a investi de fortes sommes dans son avenir. Les dépenses en immobilisations se sont élevées au chiffre record de \$38 550 000, et les investissements dans des acquisitions et la création de nouvelles affaires ont été de \$40 273 000. La majorité de ces nouveaux investissements est allée dans les secteurs de croissance des groupes Produits de consommation et Produits Agro, conformément à l'objectif de la Société qui est d'élargir sa base de bénéfice en dehors de l'industrie canadienne du brassage.

La Société a comme stratégie de base de bâtir à partir des entreprises existantes grâce à des extensions d'affaires, l'acquisition d'entreprises connexes et la croissance interne. La croissance interne, c'est-à-dire la hausse du bénéfice des exploitations existantes grâce à l'accroissement de l'efficacité et de la part du marché et à la mise au point de nouveaux produits, demeure la pierre angulaire de la stratégie d'expansion de John Labatt. Les points saillants des activités de la Société dans les groupes Produits de consommation, Produits Agro et Brassage sont comme suit :

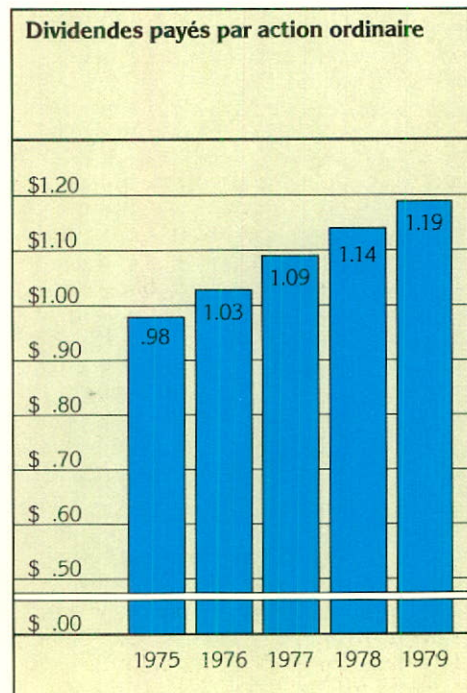
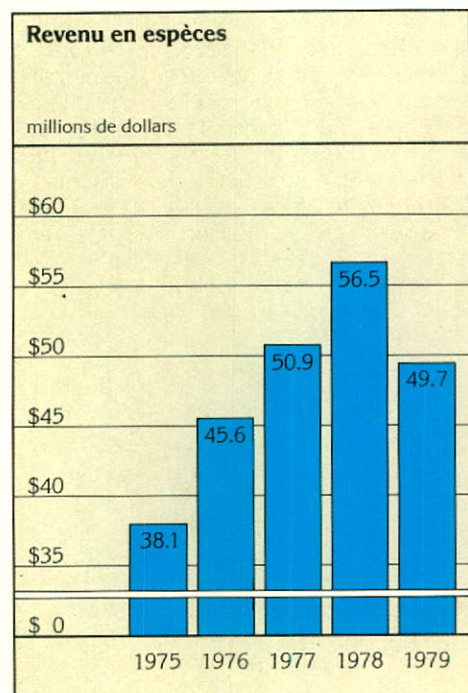
- En juillet 1978, la Société a acquis, au coût effectif de \$25 600 000, Lamont Winery, importante entreprise de la Californie, dont la principale activité est la production de vins en vrac. Avant l'acquisition, Lamont avait éprouvé de nombreuses difficultés d'exploitation. En 1979, Lamont a enregistré un bénéfice d'exploitation et de bons progrès ont été réalisés en vue de son expansion à plus long terme grâce à des produits de qualité et à la croissance d'un marché varié. L'achat de Lamont fournit à John Labatt une meilleure base pour son expansion à plus longue échéance dans l'industrie vinicole.

- Entre autres activités dans l'industrie vinicole, citons la fin du programme d'immobilisations de \$3 000 000 dans Casabello en Colombie-Britannique et la mise en oeuvre d'un programme de \$2 500 000 pour améliorer les installations de transformation et de stockage de Chateau-Gai en Ontario.

- L'accroissement des activités dans la restauration commerciale a compris le passage de deux à quatre du nombre de restaurants «Great Canadian Soup Co.» exploités par Parnell en Ontario. Onze nouvelles unités devraient ouvrir au cours de l'année. Dans l'ouest des Etats-Unis, le nombre de restaurants «Haven» exploités par Mannings est passé de 7 à 12, et l'ouverture de six nouvelles unités est prévue d'ici la fin de l'exercice 1980.

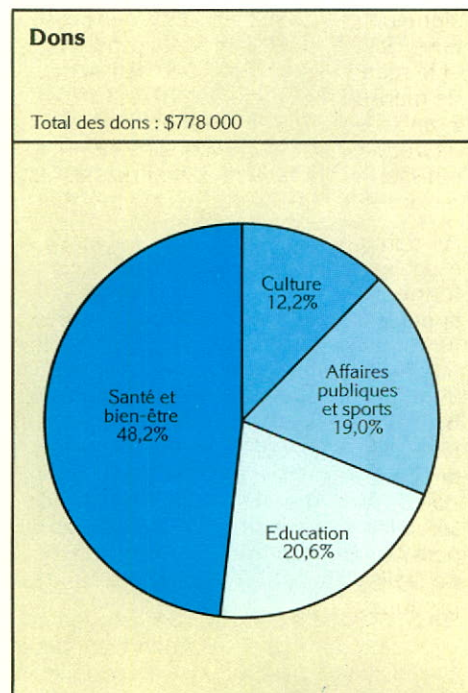
- En avril, Chef Francisco a acquis, contre la somme de \$6 129 000, des installations de production de pâtisseries congelées en Pennsylvanie pour assurer la capacité nécessaire à la distribution de la gamme de produits «Oregon Farms» dans l'est des Etats-Unis. Chef Francisco a en outre signé une entente avec l'ancien propriétaire, Stouffer Foods, pour la production et le marketing conjoint des pâtisseries de marque «Stouffer». En 1979, Chef Francisco a terminé, à son usine d'Oregon, les améliorations de sa pâtisserie et commencé l'agrandissement des installations de soupes congelées.

- Au début de l'exercice, John Labatt s'est associée aux Industries Redpath pour former une société en nom collectif appelée «Zymaize» dans le but de construire, au coût de \$60 000 000, et exploiter une usine de mouture du maïs par voie humide à London (Ontario). Le principal produit de cette usine sera le sirop à haute teneur en fructose, sucre liquide extrait du maïs. La construction de l'usine, qui doit ouvrir à l'automne 1980, se déroule selon le calendrier. Zymaize offre une possibilité unique de participer à une nouvelle industrie de transformation des produits agricoles au Canada.



- En juin 1978, Ault a acquis Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, exploitation de lait industriel et laiterie du nord-ouest du Québec. Cette acquisition de \$6 616 000 a contribué largement au rendement de Ault en 1979 et relève des programmes d'avenir de la division en fournissant un approvisionnement de lait supplémentaire, un marché plus étendu et de nouvelles gammes de produits tels que crème glacée et fantaisies. Pendant l'exercice, des programmes d'agrandissement ont été entrepris aux deux usines de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire au Québec.
- Les Brasseries Labatt ont maintenu leur approche dynamique face à la concurrence de plus en plus vive du marché qui se caractérise par une plus grande variété de produits. Les activités de marketing de Labatt comprennent le lancement de la liqueur de malt «John Labatt's Extra Stock» en Ontario, au Manitoba et en Colombie-Britannique, l'introduction au Québec de la «Cervoise», ale au caractère distinctif, et l'extension du marché de la «Special Lite». La «Club», marque régionale, a été lancée avec succès en Saskatchewan et en Alberta.
- Le marché des bières importées croît rapidement aux États-Unis et recèle pour Labatt une bonne possibilité d'augmenter la croissance du bénéfice de ses exploitations de brassage. Labatt a élaboré un nouveau programme de marketing qui présentera de façon plus dynamique au public américain des bières canadiennes renommées pour leur haute qualité.

Les activités d'expansion de la Société en



1979 ont présenté un bon équilibre entre les possibilités à plus long terme comme Zymaize et Lamont et les possibilités immédiates comme la nouvelle usine de Chef Francisco et l'acquisition d'une laiterie et d'une usine de transformation du lait dans le nord-ouest du Québec. Dans l'ensemble, ces investissements ont assuré à la Société une base d'exploitation et un potentiel sensiblement plus importants.

Les activités d'expansion sont décidées après un examen approfondi du rendement et de l'intégration stratégique des entreprises existantes. Au cours de 1979 et selon ce processus, Labatt s'est départie de deux petites exploitations qui ne pouvaient s'intégrer dans le programme d'expansion de la Société. La contrepartie totale équivalait approximativement à la valeur comptable nette des éléments d'actif vendus.

En 1980, les dépenses en immobilisations sont censées s'élever à \$36 250 000.

RESPONSABILITÉ DE LA SOCIÉTÉ

La Société adhère aux principes de responsabilité les plus élevés à l'égard, plus particulièrement, de ses actionnaires, employés et clients et des collectivités où elle a établi ses exploitations. Les programmes décrits ci-après illustrent bien les activités qui ont cours à tous les échelons de la Société.

- Les dons de John Labatt sont passés de \$648 000 en 1978 à \$778 000 en 1979. Ces sommes sont affectées à l'appui de programmes de santé, de bien-être, d'éducation et de culture, spécialement dans les collectivités où John Labatt a des exploitations.
- Cet été, pour la troisième année de suite, la Société financera la création d'emplois d'été pour les étudiants dans des activités communautaires. La somme de \$150 000 a été consacrée à ce programme qui en plus de fournir une expérience valable et un revenu à des étudiants, apporte une aide à de nombreux services communautaires.
- John Labatt compte parmi les chefs de file de l'entreprise privée en ayant un Comité de responsabilité publique au sein du Conseil d'administration. Au cours de l'exercice, les activités de ce comité ont compris l'analyse de la politique et de la pratique de la Société en matière de dons, de relations avec les gouvernements et de programmes de santé pour les employés.
- Le programme «Sourire Canada», qui prévoit des échanges entre enfants d'employés de Labatt et offrant à ces derniers la possibilité de visiter d'autres régions du Canada, s'est poursuivi pour la septième année de suite. L'été dernier, Labatt a commandité et organisé le voyage de 120 jeunes de 12 à 14 ans.

- John Labatt continue d'insister sur l'importance des relations avec ses employés. L'exercice dernier, de nombreux employés ont participé à des discussions sur les problèmes et les possibilités de la Société, l'importance de la croissance et la contribution que le progrès financier de la Société apporte à l'économie.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Lors de la dernière assemblée annuelle, un hommage tout spécial a été rendu à Monsieur J. Allyn Taylor à l'occasion de sa retraite du Conseil d'administration. M. Taylor a été élu la première fois comme administrateur en 1963 et a travaillé avec dévouement jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge obligatoire de la retraite. M. Taylor a été élu administrateur honoraire du Conseil et la Société compte sur ses judicieux conseils à l'avenir. Le Conseil s'est enrichi au cours de l'exercice par suite de l'élection de Monsieur M. L. Lahn, Président-directeur général de la Société Canada Trust.

PERSPECTIVES

John Labatt entrevoit, avec confiance, l'amélioration de ses résultats en 1980 et la reprise des tendances de croissance qu'elle a connues dans le passé. Les principaux facteurs de la diminution des résultats du Brassage étaient inhabituels et ne devraient pas se répéter. La croissance positive du bénéfice des groupes Produits de consommation et Produits Agro devrait se poursuivre.

Le principal objectif financier de la Société est d'assurer la croissance du bénéfice à long terme tout en maintenant de solides assises financières et en continuant de verser des dividendes proportionnels au bénéfice.

John Labatt croit que la croissance soutenue est une responsabilité fondamentale pour une entreprise et qu'elle augmente sa contribution à l'égard de la société, des actionnaires et de la collectivité en général. La réalisation de ce but repose sur le talent et le dévouement des employés. La Direction et les membres du Conseil s'unissent pour remercier les employés de la Société pour leur fidélité et leur appui tout au long de l'exercice.

Le président-directeur général,

 P. N. T. Widdrington

Le président du Conseil,

 J. H. Moore
 le 6 juillet 1979

Le groupe Brassage

LES BRASSERIES LABATT

Résultats d'exploitation

Le déclin marqué de la contribution du groupe au bénéfice de la Société, qui a été ramené de \$46 946 000 en 1978 à \$26 915 000 en 1979, est en grande partie attribuable à la diminution du volume de ventes par suite des arrêts de travail dans l'ouest du Canada durant l'importante saison estivale. Le volume canadien de 7 091 000 hectolitres en 1979 est de 517 000 hectolitres de moins que celui de l'exercice précédent. Une perte de volume de 530 000 hectolitres résulte de la fermeture des brasseries de Labatt au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique, laquelle a été occasionnée par des arrêts de travail qui ont commencé au début de juin 1978. Le règlement des conflits n'est intervenu que le 26 juillet au Manitoba, le 31 août en Colombie-Britannique et le 3 septembre en Alberta. Le marché est demeuré instable même pendant les deuxième et troisième trimestres, surtout en Colombie-Britannique où des produits importés des États-Unis durant la grève de l'ensemble de l'industrie sont demeurés dans les réseaux de distribution jusqu'à la fin d'octobre faisant ainsi monter la perte de volume de Labatt au-delà de 530 000 hectolitres, perte attribuable à la période où les brasseries de Labatt étaient fermées.

L'effet des arrêts de travail s'est fait plus durement sentir chez Labatt que chez ses concurrents du fait que la Société occupe une position dominante en Colombie-Britannique et au Manitoba où les grèves ont frappé l'ensemble de l'industrie; en outre, un concurrent de l'Alberta a continué ses activités pendant que la brasserie Labatt à Edmonton était fermée.

Durant la seconde moitié de l'exercice, les résultats d'exploitation de Labatt se sont améliorés par rapport à ceux du premier semestre mais le bénéfice a été inférieur à celui de la même période de l'exercice précédent par suite d'une baisse modérée du volume, de la hausse des frais de marketing au Canada et des retards survenus dans l'approbation de rajustements de prix dans certaines provinces pour atténuer l'augmentation des coûts.

La part de Labatt dans le marché canadien de la bière pour la période de 12 mois terminée le 30 avril 1979 a été de 36,8 p. cent et la Société a conservé sa position de plus important brasseur du Canada. Durant la première moitié de l'exercice, la part du marché national a diminué par suite des arrêts de travail dans l'ouest du Canada, d'une légère réduction de la part du marché au Québec et d'un déclin temporaire de la part du marché en Ontario entraîné par l'effet initial du lancement de marques concurrentes l'été

dernier. Durant la seconde moitié de l'exercice, la part de Labatt à l'échelle nationale a commencé une remontée, mais est néanmoins demeurée sous les niveaux de l'exercice précédent à cause de la mollesse persistante au Québec et d'une part légèrement moindre dans le marché des provinces de l'Ouest. La Société a cependant effectué une bonne reprise.

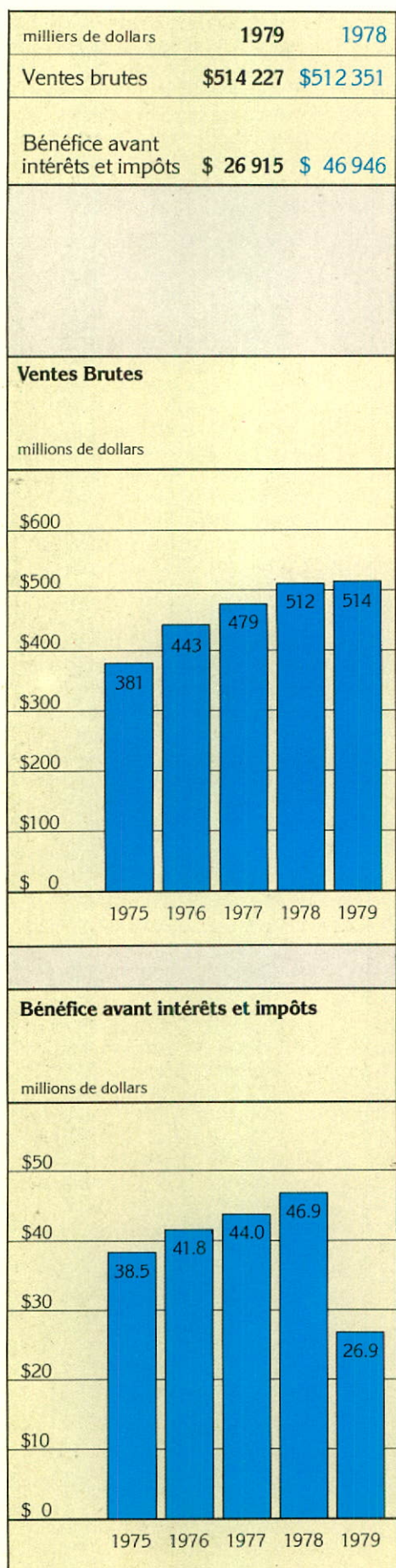
En 1979, le volume de l'industrie a décliné de 1,3 p. cent par rapport à celui de l'exercice précédent en raison des arrêts de travail de l'été dernier. En Ontario, au Québec et dans les quatre provinces de l'Atlantique, là où les arrêts de travail ne se sont pas fait sentir, les ventes de l'industrie ont augmenté de 3,8 p. cent sur celles de 1978. Le temps a en général été favorable dans les principaux marchés l'été dernier et il semble que les lancements de nouveaux produits peuvent avoir stimulé la croissance de l'industrie dans son ensemble.

Marketing

Labatt s'est comportée de façon dynamique dans un environnement de plus en plus concurrentiel caractérisé par le lancement de nouvelles marques conçues pour des catégories de consommateurs clairement définies. Labatt a été le premier brasseur à commercialiser une bière faible en calories, la «Special Lite», qui a été lancée en Ontario et en Colombie-Britannique en 1978. Le marché de la «Special Lite» a été étendu dans tout l'ouest du Canada et à trois des provinces de l'Atlantique. La «Special Lite» est actuellement la marque qui se vend le plus dans sa catégorie et elle a contribué au rendement de Labatt à l'échelle nationale. A l'opposé de la «Special Lite», Labatt a introduit la «John Labatt's Extra Stock», liqueur de malt de choix. La «John Labatt's Extra Stock» qui est entrée sur le marché de l'Ontario en septembre et plus tard en Colombie-Britannique, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick, a contribué au rendement du marché dans ces provinces. La tendance vers une plus grande variété de produits a fait monter les frais de marketing de la Société, mais Labatt et l'industrie de la bière devraient bénéficier de l'expansion de leur marché à long terme.

Durant l'été, saison qui est toujours importante, la part de Labatt dans le marché ontarien s'est ressentie du lancement de marques concurrentes. La position de Labatt s'est cependant rétablie et en avril 1979, la part de la Société dans le marché de l'Ontario dépassait celle d'avril 1978. Le rendement de Labatt en Ontario a été stimulé par la popularité croissante de la «Bleu», de la «Special Lite» et de la «John Labatt's Extra Stock».

Le marché québécois, où l'ale «50» est la marque prédominante de Labatt, continue de présenter des possibilités et un défi



intéressants. En 1979, la Société a accentué ses programmes de marketing. En novembre, elle a lancé une ale au caractère distinctif, la «Cervoise», conçue pour être distribuée seulement au Québec. Cette bière a rapidement atteint une part de marché encourageante.

Aux Maritimes, Labatt a su maintenir une position de tête avec la «Oland Export» et la «Schooner», appuyées des marques nationales de Labatt. A Terre-Neuve, la marque régionale «Blue Star» ainsi que la «Bleu», la «50» et la «Special Lite» ont contribué à la conservation de la première place dans cette province.

Le rendement dans les provinces de l'Ouest a beaucoup souffert des pertes de volume occasionnées par les arrêts de travail durant les importants mois d'été. L'effet le plus sensible s'est manifesté en Colombie-Britannique où les conditions de l'industrie ne sont revenues à la normale que durant le second semestre, après épuisement des excédents de bière importée des Etats-Unis pendant l'été. Par suite de la reprise des marques établies, du lancement de la «Club» en Saskatchewan et en Alberta, et de la «John Labatt's Extra Stock» en Colombie-Britannique, la situation de Labatt s'est améliorée durant la deuxième moitié de l'exercice.

Labatt tend à appuyer de nombreux événements sportifs régionaux et nationaux. La Société a poursuivi son engagement à l'échelle locale en appuyant des cours d'entraînement au base-ball et de pratique du hockey ainsi que des programmes de sécurité en camping et sur l'eau. Les promotions à l'échelle nationale comprenaient encore les Blue Jays de Toronto, la Ligue canadienne de football, le ski professionnel (alpin et de style libre) et une plus grande commandite des championnats de l'Association canadienne des golfeurs professionnels.

En octobre, Labatt a commandité et fait la promotion de la course automobile Grand Prix du Canada, Formule un, à Montréal. Une piste et des installations de conception spéciale ont été érigées dans l'Île Notre-Dame, en plein centre-ville, où s'est tenu l'événement qui a remporté un énorme succès. Labatt s'est engagée à continuer la course Grand Prix pendant les quatre prochaines années et détient une option de prolongement au-delà de cette période.

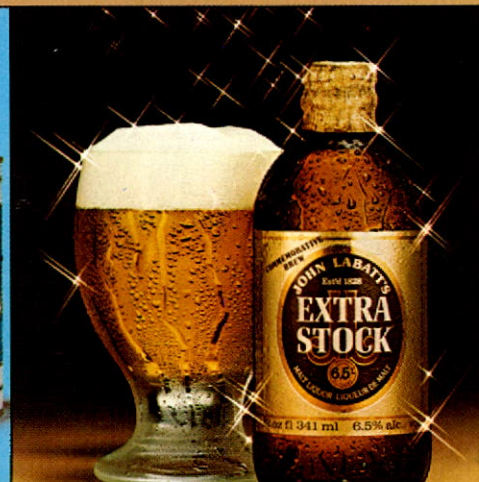
Labatt collaborera avec l'Association canadienne de curling et s'occupera de curling amateur au Canada; en outre, elle commanditera le «Brier», le championnat national masculin de curling. Le «Brier» s'inscrit parfaitement dans la politique de Labatt visant à participer à des activités sportives avec les Canadiens et les collectivités et ainsi les rejoindre.



Les bières «50» et «Bleu» de Labatt, offertes à l'échelle nationale, sont respectivement l'ale et la lager les plus vendues au Canada.



Le nom «Cervoise» est dérivé du latin «cerevisia» qui signifie «don de la déesse romaine des grains» et symbolise la tradition de qualité supérieure des produits Labatt. Lancée au Québec en novembre 1978, la Cervoise a gagné de façon encourageante la faveur du consommateur.



La «John Labatt's Extra Stock», liqueur de malt introduite en Ontario, en Colombie-Britannique et au Manitoba au cours de l'exercice, contient 6,5 p. cent d'alcool au volume contre 5 p. cent pour les bières courantes.



En vertu du nouveau programme de marketing de Labatt, la bière «Labatt's» se vend maintenant dans le nord-est des États-Unis dans une bouteille semblable à celle des autres bières importées.



La course automobile Grand Prix, Formule un, commanditée par Labatt à Montréal en septembre dernier, a remporté un vif succès. Plus de 100 000 amateurs de course ont pu voir la victoire de Gilles Villeneuve, la première qui soit remportée par un Canadien sur le circuit Grand Prix. Gilles Villeneuve a signé un contrat de promotion d'un an avec Labatt.



La commandite du «Brier» par Labatt constitue l'une de ses plus importantes associations avec le sport amateur au Canada. Labatt s'occupe ainsi de compétitions dans le curling, tant au niveau provincial que régional, et aussi de championnat national.

La très vive concurrence qui a caractérisé le marché en 1979 devrait se poursuivre. Labatt agira avec vigueur, mais aussi avec prudence, dans cet environnement en évolution afin de maintenir sa position de tête dans le marché.

Coûts

La productivité s'est améliorée dans l'ensemble et le prix des matières premières et de l'emballage a continué d'augmenter au rythme relativement modéré des derniers exercices. Reflétant surtout le coût de la main-d'œuvre et de l'énergie, les frais de distribution se sont accrus plus rapidement. La Direction continuera de mettre en œuvre des programmes de conservation de l'énergie et de mettre l'accent sur l'accroissement de l'efficacité de la distribution.

Les relations industrielles dans les provinces de l'Ouest ont présenté des difficultés en 1979, mais elles ont été bonnes tout au long de l'exercice dans les autres provinces. La Société prévoit une amélioration en 1980.

Des hausses de prix ont été accordées dans la plupart des provinces au cours de l'exercice afin d'atténuer des coûts plus élevés. Les retards apportés dans certains cas dans l'approbation de ces rajustements ont influé sur la rentabilité d'ensemble de Labatt durant la seconde moitié de l'exercice.

Labatt Importers

Par l'intermédiaire de Labatt Importers, la Société exporte ses produits de brassage canadiens dans neuf états du nord-est des États-Unis. En 1979, Labatt a vendu aux États-Unis 250 000 hectolitres. Le marché américain des bières importées s'est accru rapidement et offre à Labatt de bonnes possibilités d'accroître la croissance du bénéfice des brasseries. Labatt a conçu un nouveau programme de marketing qui présentera de façon plus dynamique au public américain des bières canadiennes renommées pour leur haute qualité. En vertu de ce programme, le principal produit, la bière «Labatt's», sera vendu dans une nouvelle bouteille semblable à celle des bières importées et dans un nouveau carton grappe. La bière «Labatt's» sera appuyée par un solide programme de marketing et de publicité qui permettra à la Société d'étendre la distribution de ses produits au-delà des frontières actuelles de ses marchés.

En 1980, étant donné l'implantation graduelle du nouveau programme, seulement une augmentation modérée du volume est prévue. Les exercices suivants, le volume et le bénéfice devraient avancer à un rythme plus rapide.

Installations de production

Les Brasseries Labatt exploitent 14 brasseries au Canada. Celles-ci ont une capacité totale de 9 000 000 d'hectolitres par année. De fortes dépenses en immobilisations au cours des derniers exercices ainsi que l'achat en septembre 1977 d'une brasserie de 700 000 hectolitres à Waterloo (Ontario) assurent à Labatt une capacité suffisante pour satisfaire à la croissance de volume prévue pour les prochains exercices.

Emplacement et capacité des brasseries canadiennes

St. John's (Terre-Neuve)	1 600 000 hl/année
Stephenville (Terre-Neuve)	90 000
Halifax (Nouvelle-Ecosse)	400 000
Saint-Jean (Nouveau Brunswick)	320 000
Montréal (Québec)	2 220 000
Toronto (Ontario)	1 280 000
London (Ontario)	1 470 000
Kitchener-Waterloo (Ontario)	700 000
Winnipeg (Manitoba)	530 000
Saskatoon (Saskatchewan)	200 000
Edmonton (Alberta)	400 000
Creston (Colombie-Britannique)	290 000
New Westminster (Colombie-Britannique)	650 000
Victoria (Colombie-Britannique)	290 000
Total	9 000 000 hl/année

Perspectives

La reprise des Brasseries Labatt est un objectif primordial de la Société et celle-ci a pleinement confiance de pouvoir la réaliser. Les perspectives pour le volume de l'industrie sont bonnes et Labatt devrait retrouver une bien meilleure part du marché et un volume plus élevé en 1980.



SKOL-CARACU

Le plus fort investissement en brassage de John Labatt à l'étranger consiste en une participation dans Skol-Caracu, troisième brasseur du Brésil en importance. Skol exploite sept brasseries dont la capacité totale est de 3 500 000 hectolitres, soit environ le tiers de la capacité de Labatt au Canada. En 1979, la part des résultats de Skol qui revient à John Labatt est inscrite selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation et figure à l'état des bénéfices en regard de «Quote-part dans le bénéfice (perte) net des entreprises en propriété partielle».

En 1979, le rendement de Skol a été très décevant. La quote-part de Labatt dans la perte de Skol est de \$4190 000, après impôts, comparativement à un bénéfice de \$755 000 l'exercice précédent. Les difficultés de Skol peuvent être rattachées au retard dans la mise en route des installations et au dépassement des coûts de construction de la nouvelle brasserie à Sao Paulo qui a ouvert au début de l'exercice 1978. Le retard ayant fait monter les coûts de production et de distribution, il en est résulté une diminution du bénéfice d'exploitation et du revenu en espèces. Le dépassement des coûts conjugué à l'augmentation des besoins de fonds de roulement ont nécessité en outre d'importants emprunts à court terme sur les marchés brésiliens où les taux d'intérêt sont élevés. La quote-part de Labatt dans la perte de Skol a été encore plus accentuée par les pertes provenant de la conversion des devises étrangères.

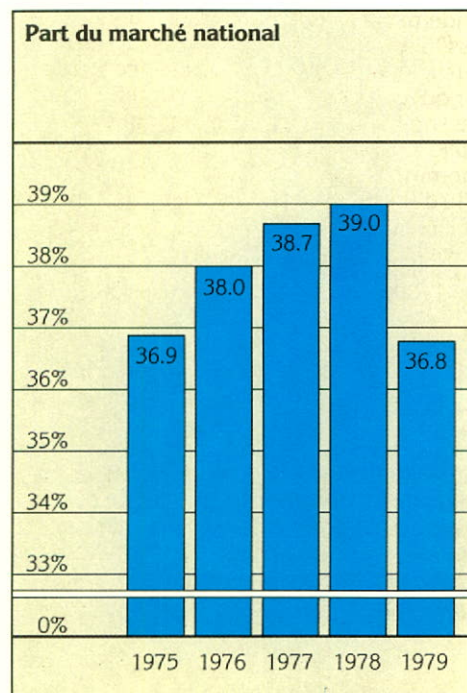
Au 30 avril 1979, l'investissement de John Labatt dans Skol-Caracu s'élevait à \$14 839 000. Le programme d'expansion de la brasserie brésilienne et ses besoins en fonds de roulement l'ont poussée à demander à Labatt un investissement supplémentaire. La Société a décidé, de

concert avec son associée, Brascan Limited, de donner suite à son contrat de gestion technique, mais de ne pas augmenter son investissement pour le moment. A l'heure actuelle, Brascan a suffisamment de fonds au Brésil pour satisfaire les exigences de Skol en capital additionnel. Comme résultat de cette décision, la participation de la Société dans Skol a été ramenée de 45 p. cent à 28 p. cent. John Labatt détient jusqu'au 1^{er} juin 1981 l'option de rétablir son pourcentage de participation dans Skol.

John Labatt conservera le niveau actuel de participation à l'administration de Skol. En 1979, pour répondre aux difficultés d'exploitation de la brasserie brésilienne, des cadres supérieurs des Brasseries Labatt ont été délégués chez Skol et une étude globale de l'exploitation actuelle et des projets à long terme est en cours.

Les perspectives pour l'industrie du brassage au Brésil sont solides étant donné la hausse du niveau de vie et certains facteurs démographiques : plus de 68 p. cent de la population a moins de 29 ans. L'exploitation de Skol devrait s'améliorer au cours de 1980 même si on ne prévoit pas que le bénéfice atteindra un niveau acceptable à courte échéance.

Pour 1980, John Labatt adoptera la méthode de comptabilisation à la valeur d'acquisition pour ce qui est de Skol et le revenu sera comptabilisé seulement lorsque les dividendes seront reçus. Aucun dividende n'a été reçu en 1979 et aucun n'est attendu avant quelques années. Dans les circonstances, ce changement de traitement comptable est en conformité avec les principes comptables généralement reconnus et reflète le passage à une position minoritaire du pourcentage de participation de la Société dans Skol. En outre, il reflète de façon plus précise le revenu en dollars canadiens à la disposition des actionnaires de John Labatt.

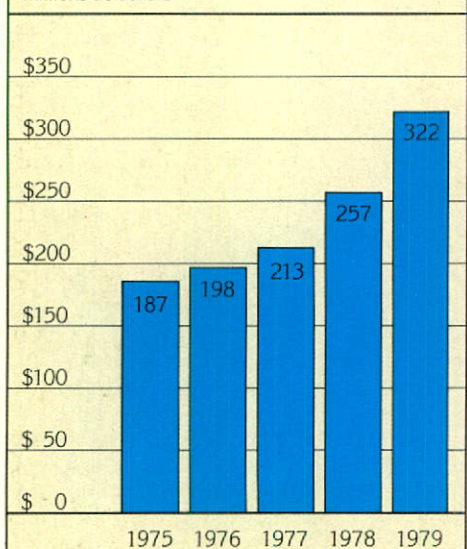


Le groupe Produits de consommation

milliers de dollars	1979	1978
Ventes brutes	\$322,468	\$256,739
Bénéfice avant intérêts et impôts	\$ 15,966	\$ 7,749

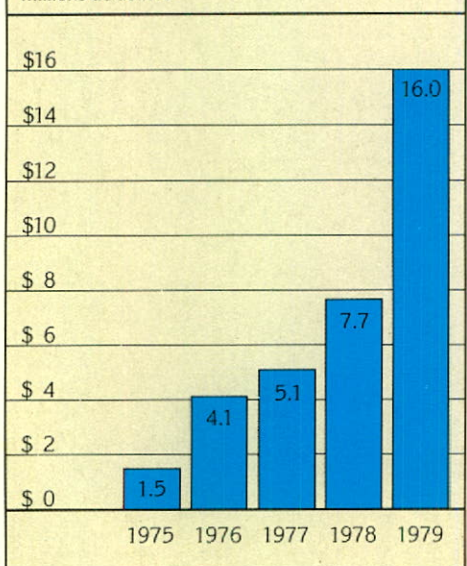
Ventes brutes

millions de dollars



Bénéfice avant intérêts et impôts

millions de dollars



Le bénéfice, avant intérêts et impôts, du groupe Produits de consommation a augmenté de \$8 217 000 pour atteindre \$15 966 000 en 1979. Ces bien meilleurs résultats proviennent des gains appréciables du bénéfice de toutes les divisions. Une importante contribution est celle de Laura Secord qui a réalisé un bénéfice sans précédent. Les meilleurs résultats des entreprises vinicoles ont été ponctués du lancement fructueux de l'«Alpenweiss» de Château-Gai en Ontario, des fortes augmentations des ventes de Casabello et de l'inclusion des résultats de Lamont, entreprise vinicole de Californie acquise en juillet 1978. Aux Etats-Unis, tant Mannings que Chef Francisco ont enregistré à nouveau un accroissement des ventes et du bénéfice. Parnell a connu un exercice très satisfaisant marqué par les contributions des nouveaux restaurants. Catelli, le principal agent du bénéfice du groupe, a affiché à nouveau une hausse de son bénéfice.

VINS

L'exercice 1979 a été marqué par une hausse du bénéfice et une importante expansion des entreprises vinicoles comme en font foi les points suivants :

- l'acquisition de Lamont Winery, importante entreprise de la Californie, au coût effectif de \$25 600 000;
- le lancement par Chateau-Gai de l'«Alpenweiss», vin blanc qui est déjà devenu une marque importante en Ontario;
- la fin du programme d'agrandissement de \$3 000 000 à l'usine de Casabello en Colombie-Britannique; et
- le début d'un programme de \$2 500 000 visant la rénovation de l'entreprise vinicole de Chateau-Gai en Ontario.

L'acquisition de Lamont assure à la Société une base à partir de laquelle elle peut se développer dans l'industrie vinicole américaine en pleine expansion. Lamont exploite l'une des entreprises vinicoles les plus importantes des Etats-Unis; elle a en effet traité 92 000 tonnes de raisins en 1979, ce qui équivaut à presque le double de la quantité traitée en Ontario l'exercice précédent. La plus grande partie de la production de Lamont est vendue à des embouteilleurs ou à d'autres entreprises vinicoles. En 1979, la division a réalisé un bénéfice d'exploitation. Lamont continuera de mettre l'accent sur l'expansion des affaires et la fabrication de produits de qualité, et la rentabilité devrait s'améliorer davantage.

Le marché des vins au Canada croît beaucoup et de façon soutenue. Il a en effet augmenté de 9 p. cent, mais la plus forte hausse a été enregistrée à nouveau par les vins étrangers. Chez Chateau-Gai, le volume total de ventes s'est accru modérément, tandis que les ventes de vins de table, particulièrement celles de ses nouveaux vins de type européen comme l'«Alpenweiss», ont beaucoup augmenté. L'«Alpenweiss» a déjà conquis une part considérable du marché de l'Ontario et il a été récemment introduit dans l'ouest du Canada. D'autres activités de marketing chez Chateau-Gai comprennent le lancement du «Cavallo Rosso», vin rouge sec de type italien, l'ouverture de quatre nouvelles mini-boutiques servant de débouchés au détail, ainsi que de nouveaux listages pour les produits de Chateau-Gai dans d'autres régions du Canada.

Chez Casabello, les ventes ont augmenté substantiellement grâce à une forte participation au marché des vins de table qui se trouve être le principal secteur de croissance. Des produits comme le «Estate Selection Pinot Chardonnay» et le «Gala Keg Wines» ont suscité une excellente demande de la part du consommateur grâce à leur haute qualité et leur valeur.

En 1980, les entreprises vinicoles de la Société continueront de se concentrer sur l'amélioration de la qualité de leurs produits et sur de dynamiques programmes de marketing. Les perspectives sont que la consommation de vin conservera sa tendance à une forte croissance mais que les ventes de vins produits au Canada demeureront sensibles au prix des vins importés. Chateau-Gai et Casabello ont réussi à relever le défi qui consistait à produire des vins dont le prix, la qualité et la saveur pouvaient concurrencer les vins européens ordinaires.

LAURA SECORD

L'exercice 1979 a été pour Laura Secord le meilleur qu'elle ait jamais connu pour ce qui est du bénéfice. Cet important bénéfice peut être attribué à trois facteurs. En premier lieu, le volume de ventes s'est élevé de 15 p. cent compte tenu de la hausse des ventes de toutes les composantes de l'exploitation, mais en particulier de celles des sections de gros et des ventes hors Confiseries. En deuxième lieu, une meilleure efficacité d'exploitation a été atteinte dans les Confiseries et les usines. En troisième lieu, le prix des matières premières s'est amélioré par rapport à celui des exercices passés malgré que l'effet de la dévaluation du dollar sur le prix des matières premières importées n'ait pas cessé de se faire sentir.

La croissance des activités de gros de la division a été dominée par le succès du lancement des friandises en tablette «Laura Secord» qui sont maintenant vendues dans différents points de vente au détail en Ontario et au Québec, et une distribution à l'échelle nationale est prévue pour l'automne. Les ventes ont été fortes et de nouvelles augmentations du volume sont prévues, compte tenu du plus grand réseau de distribution et d'une plus forte pénétration des marchés existants.

En 1979, 19 nouveaux points de vente Laura Secord ont été ouverts et 12 autres ont été fermés de sorte qu'à la fin de l'exercice, on comptait 216 Confiseries, plus 19 rayons loués dans les principaux grands magasins. Les produits Laura Secord sont également vendus par plus de 1000 dépositaires. Le bénéfice provenant des débouchés et dépositaires Laura Secord s'est amélioré grâce à l'accroissement des ventes de chaque catégorie de produit et à l'augmentation des matières premières mises en oeuvre et de l'efficacité. L'ouverture de 12 nouveaux points de vente est prévue pour l'exercice en cours et le nombre de dépositaires sera maintenu à son niveau actuel.

En 1980, Laura Secord compte sur une augmentation des ventes et du bénéfice. Le prix des amandes diverses, du cacao et du beurre de cacao montera vraisemblablement, mais des achats à l'avance sont prévus afin d'être à l'abri de la fluctuation du prix des matières premières. Le prix des friandises en tablette a augmenté et le prix d'autres confiseries pourrait bien devoir être majoré aussi. D'une manière générale, la demande de confiseries demeurera légèrement faible, mais Laura Secord est persuadée que la croissance du volume, surtout celui de ses tablettes, sera atteinte compte tenu du récent rendement des ventes. Même si la création de nouvelles affaires est importante, Laura Secord continue de prendre des mesures pour assurer le maintien de la grande qualité de ses produits courants. Tant dans les Confiseries que chez les dépositaires, l'accent devra porter en 1980 sur de meilleures techniques marchandes et des étalages améliorés et sur l'efficacité de l'exploitation.



Le nom de Laura Secord est synonyme de qualité et de valeur. La tablette Laura Secord, maintenant distribuée au détail en Ontario et au Québec, sera offerte partout au Canada d'ici la fin de l'année. Cette friandise a tout de suite conquis les détaillants et les consommateurs.



Achetée l'an dernier, Lamont est la sixième entreprise vinicole des Etats-Unis en importance. Engagée depuis son origine dans la fabrication de vins en vrac, Lamont s'occupe aussi de mettre au point des produits vendus sous marques.



«We Could Change Your Mind» (Nous pourrions vous faire changer d'avis) est le thème du marketing du vin «Alpenweiss» de Chateau-Gai. Ce vin blanc n'a recueilli que des éloges lors de récents tests officiels et en fait, il a contribué à changer l'opinion du consommateur sur la qualité des vins canadiens.

CATELLI

Catelli fait état d'une bonne augmentation du bénéfice en 1979, laquelle s'inscrit dans la tendance à la croissance qui a fait de cette division du groupe Produits de consommation celle dont la contribution est la plus importante.

L'amélioration soutenue de l'efficacité d'exploitation et une gamme de produits plus rentable sont les principaux facteurs à l'origine de l'accroissement du bénéfice de Catelli. Le volume de ventes a légèrement baissé à cause de la mollesse générale du marché d'épicerie au détail et des effets d'une grève qui a commencé le 1^{er} avril 1979 à l'usine de Montréal et qui a été réglée le 29 mai 1979. Les pâtes alimentaires et les poudings «Laura Secord» affichent une croissance des ventes satisfaisante tandis que les volumes de la farine «Five Roses» et des conserves en bocaux «Habitants» ont décliné légèrement suivant ainsi le rendement de l'industrie. Les activités de marketing comprennent le lancement du format familial de poudings

Laura Secord et la poursuite de la campagne de promotion des pâtes alimentaires «Catelli, ça donne des idées», qui a remporté un vif succès.

En janvier, le prix de la farine, matière première de Catelli, a augmenté considérablement. Le prix de vente des pâtes alimentaires et de la farine a donc dû être relevé. Cependant, cette hausse a eu peu d'effet sur les tendances du volume de ventes car les deux produits touchés n'en continuent pas moins de représenter une bonne valeur par rapport au budget que le consommateur consacre à l'alimentation.

En règle générale, la hausse du prix des aliments est un sujet de préoccupation pour l'industrie des produits d'épicerie. L'augmentation de la productivité est indispensable pour qu'une société demeure concurrentielle dans l'industrie alimentaire au Canada et pour réduire au minimum les hausses de prix pour le consommateur. Ce besoin de productivité accrue a amené la construction d'une usine de conserves en bocaux à Saint-Hyacinthe (Québec). L'usine qui a ouvert l'automne dernier, devrait améliorer davantage l'exploitation de Catelli.

Catelli a continué de mettre l'accent sur l'expansion des secteurs de son entreprise qui recèlent un potentiel de croissance à long terme considérablement supérieur à celui de l'industrie de l'épicerie du Canada dans son ensemble. L'augmentation du nombre de repas pris à l'extérieur de la maison permet à Catelli de fournir des produits à l'industrie des services en alimentation. Dans l'industrie de l'épicerie au détail, certains secteurs, tels ceux des portions individuelles et des aliments-minute, affichent une bonne croissance et Catelli continue la mise au point de produits dans ces domaines.

En 1980, Catelli prévoit connaître une croissance de son bénéfice et elle continuera de faire porter ses principaux efforts sur l'amélioration de l'efficacité d'exploitation et les nouvelles possibilités du marché.



«The good moist cakes from Oregon Farms» (Les bons gâteaux moelleux d'«Oregon Farms») est le slogan de la gamme des gâteaux congelés de Chef Francisco. Ces produits, comme le gâteau aux carottes illustré ici, se vendent dans l'ouest des États-Unis et seront introduits bientôt dans l'est des États-Unis.



Les restaurants «Great Canadian Soup Co.», exploités par Parnell, sont conçus pour les centres urbains à forte densité comme les immeubles à bureaux de Toronto. Les bons prix de ces restaurants attirent un grand nombre d'habités.

Moi,
je les découpe
(Clip! Clip!)



Commencez dès aujourd'hui votre collection de bonnes recettes qui sont disponibles sur les boîtes de pâtes Catelli.

«Catelli, ça donne des idées» est le thème du programme publicitaire de Catelli conçu pour aider le consommateur à utiliser les pâtes alimentaires de façon économique et élégante.

PARNELL

En 1979, le bénéfice de Parnell a beaucoup augmenté par suite du meilleur rendement de sa principale source de revenu, soit les services de traiteur offerts à l'entreprise et à l'industrie. Son progrès a été marqué par l'addition de nouveaux clients, l'amélioration de l'efficacité de production et la plus grande contribution des quatre restaurants «Great Canadian Soup Co.».

Les restaurants «Great Canadian Soup Co.» devraient jouer un rôle important dans l'avenir de Parnell. L'industrie des services en alimentation, même si elle est très diversifiée et soumise à une vive concurrence, est une industrie en plein essor. La restauration est l'un des secteurs dont la croissance est la plus rapide dans cette industrie car les gens mangent de plus en plus souvent à l'extérieur et un bon programme de marketing peut assurer un avantage concurrentiel non négligeable. Le concept de la «Great Canadian Soup Co.» répondait à la demande croissante du consommateur pour des aliments bons pour la santé. Le menu du restaurant, à base de soupes maison, de sandwiches de qualité et de produits de boulangerie-pâtisserie nutritifs, offre des repas rapides, pratiques et économiques. Jusqu'à présent, la contribution au bénéfice et les autres mesures du rendement des quatre premiers établissements ont été très satisfaisantes. D'ici la fin de l'exercice 1980, 15 nouveaux restaurants «Great Canadian Soup Co.» seront ouverts et des projets d'expansion sont en cours.

Parnell escompte une nouvelle croissance de son bénéfice en 1980, et ce tant de la part de ses services courants de traiteur offerts à l'entreprise et à l'industrie que de l'expansion des restaurants «Great Canadian Soup Co.».

ALIMENTATION-USA

Mannings et Chef Francisco ont toutes deux enregistré de bonnes augmentations des ventes et du bénéfice.

Mannings est une entreprise de services en alimentation comprenant de multiples divisions et dont les exploitations sont surtout concentrées dans l'ouest des États-Unis. L'entreprise s'occupe de contrats d'affaires avec les établissements, de restauration, de distributeurs automatiques et de la vente de produits alimentaires à titre de distributeur à ses propres clients de même qu'à d'autres exploitants de services en alimentation. En 1979, Mannings a inauguré cinq nouveaux restaurants «Haven», ce qui porte le total à 12 dans l'ouest des États-Unis, et prévoit en ouvrir six autres au cours de cet été. La chaîne «Haven» qui offre des aliments naturels à prix modéré, comme des jus fraîchement pressés et des sandwiches à base de pains spéciaux, a été conçue pour répondre à la demande du consommateur qui veut des repas légers, mais nutritifs.

La hausse de revenus provenant de l'expansion de la chaîne «Haven» et l'accroissement des ventes de produits alimentaires à d'autres exploitants de services en alimentation, sont les facteurs d'importance qui ont accru le bénéfice de Mannings en 1979.

Les contrats d'affaires avec des établissements qui constituent l'activité de base de Mannings, sont soumis à une vive concurrence et sont sensibles aux pressions inflationnistes. Mannings a par conséquent mis, avec succès, l'accent sur ses restaurants, la distribution de produits, les distributeurs automatiques et d'autres secteurs de l'industrie des services en alimentation qui demeure ferme en général. L'exercice prochain, on prévoit de nouvelles augmentations du bénéfice, surtout par suite de l'expansion de la chaîne «Haven».

Chef Francisco produit des mets cuisinés congelés qu'elle vend aux compagnies aériennes, aux restaurants et à l'industrie des services en alimentation. Sous la marque «Oregon Farms», la division vend des gâteaux congelés directement au public par l'intermédiaire des épiceries.

Chef Francisco a connu un exercice très satisfaisant. En vertu d'un programme de vente au détail des produits «Oregon Farms», la marque est maintenant distribuée partout dans l'ouest des États-Unis et les résultats de tests auprès du marché dans quatre villes de l'Est sont encourageants. Au cours de l'exercice, trois nouvelles sortes de gâteaux ont été ajoutées au gâteau aux carottes «Oregon Farms». Les ventes de Chef Francisco aux compagnies aériennes ont été marquées par le succès continu des soupes congelées offertes en portions individuelles.

En avril, Chef Francisco a acheté des installations de fabrication de pâtisseries congelées en Pennsylvanie pour assurer la capacité nécessaire à la distribution de la gamme «Oregon Farms» dans l'est des États-Unis. Chef Francisco a en outre signé une entente avec l'ancien propriétaire, Stouffer Foods Inc., pour continuer la production et le marketing des pâtisseries de marque «Stouffer». A son usine d'Oregon, Chef Francisco a terminé la rénovation de la pâtisserie et commencé l'agrandissement des installations de fabrication de soupes congelées. Avec cette nouvelle capacité de production, la division prévoit continuer à augmenter ses ventes et son bénéfice.

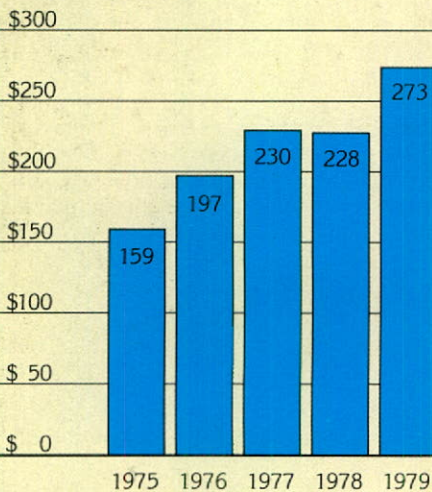


Le groupe Produits Agro

milliers de dollars	1979	1978
Ventes brutes	\$272 991	\$228 173
Bénéfice avant intérêts et impôts	\$ 19 324	\$ 11 984

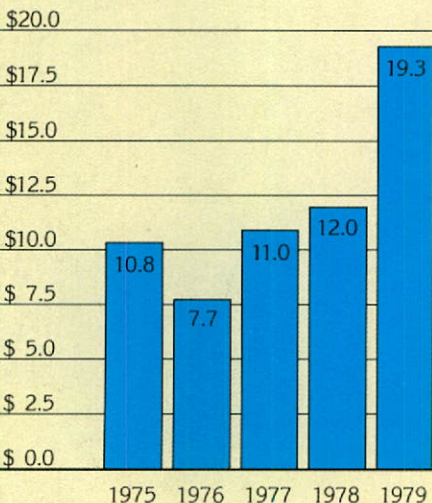
Ventes brutes

millions de dollars



Bénéfice avant intérêts et impôts

millions de dollars



Le bénéfice du groupe, avant intérêts et impôts, a augmenté de 61,2 p. cent pour s'établir à \$19 324 000 contre \$11 984 000 en 1978. Les facteurs qui ont contribué à l'amélioration des résultats en 1979 ont été la bonne croissance du bénéfice de la division Farines d'Ogilvie, de Ault et de Delmar ainsi qu'une amélioration importante de la division Moulées. IGP a subi une légère perte d'exploitation.

DIVISION FARINES D'OGILVIE

La division Farines d'Ogilvie se place au premier rang des minoteries du Canada, ayant moulu 650 000 tonnes de blé en 1979. Ogilvie approvisionne les boulangeries-pâtisseries du Canada et exporte d'importants volumes vers Cuba en vertu d'un contrat avec l'URSS, et vers d'autres pays aux termes de programmes d'aide à l'étranger du gouvernement.

Le rendement d'Ogilvie s'est amélioré en 1979 grâce à l'augmentation des ventes intérieures, surtout à des boulangeries indépendantes, et à l'amélioration générale de l'efficacité des exploitations. Cependant, le bénéfice d'Ogilvie en 1979 ne peut être comparé à celui de l'exercice précédent à cause d'une grève de six mois qui a paralysé toute l'industrie et entraîné la fermeture de la minoterie d'Ogilvie à Montréal durant le quatrième trimestre de 1977 et le premier trimestre de 1978. Les relations de travail se sont beaucoup améliorées en 1979 et toutes les usines ont renouvelé leur convention collective.

La construction d'un nouvel entrepôt et d'installations pour la manutention de la farine en vrac, qui s'est terminée l'exercice précédent, a contribué à l'augmentation générale de l'efficacité. Ogilvie continue d'accroître sa part des ventes à l'industrie de la boulangerie-pâtisserie canadienne. Elle aide les boulangers à mettre au point et à établir la formule de nouvelles variétés de pains et petits pains. La demande de nouvelles sortes de pains va croissant et fait suite aux exigences du consommateur pour une plus grande variété de produits. Ce facteur a eu une légère influence sur la croissance du marché de la farine.

Au cours de l'exercice, Ogilvie a commencé l'exécution d'un plan de rénovation de sa minoterie de Midland (Ontario). Cette mesure aidera Ogilvie à améliorer le service à la clientèle et à augmenter son efficacité. En janvier, un nouveau contrat d'un an a été conclu avec l'URSS pour la livraison de farine à Cuba. Ce contrat prévoit une augmentation du volume de 8 p. cent. Les ventes dans le cadre de l'aide à l'étranger sont censées se maintenir au niveau actuel.

La division Farines contribue pour une large part aux résultats de John Labatt et l'on s'attend à ce que sa contribution augmente à nouveau l'exercice prochain.

MOULÉES

La division Moulées s'occupe principalement de la vente de drèches de brasserie humides aux agriculteurs du Canada et du centre des Etats-Unis. La drèche de brasserie humide est un sous-produit extrêmement nutritif utilisé comme complément protéique des aliments en provenance de la ferme même et elle est employée surtout dans les exploitations laitières. La division Moulées a entrepris un programme de contraction graduelle de ses exploitations au cours des derniers exercices. La réorganisation est maintenant à peu près terminée et la division se trouve dans une meilleure position pour exploiter les possibilités que recèlent les aliments pour le bétail à base de sous-produits.

En 1979, le rendement de la division a été bien meilleur que celui de l'exercice précédent et ce, malgré que l'exercice se soit à nouveau soldé par une légère perte d'exploitation. Des améliorations aux plans de l'efficacité et du marché ont été réalisées au Canada durant l'exercice. Toutefois, les résultats de l'exploitation aux Etats-Unis sont demeurés faibles à cause d'un excédent de produits.

L'exploitation, tant au Canada qu'aux Etats-Unis, devrait continuer à s'améliorer au cours du prochain exercice.

IGP

IGP produit de l'amidon et du gluten de blé qui sont respectivement les glucides et les protéines de la farine de blé. Le gluten est utilisé dans la boulangerie-pâtisserie, les aliments pour petits animaux, les céréales ainsi que dans un certain nombre de nouvelles applications d'allongement des protéines à cause de ses propriétés fonctionnelles et de sa valeur protéique. Les principaux marchés de gluten d'IGP sont

situés aux Etats-Unis et dans une moindre mesure, dans d'autres pays étrangers. L'amidon d'IGP est vendu au Canada pour une vaste gamme d'applications dans les industries du textile, du papier et des mines, et dans l'industrie alimentaire.

La division a enregistré une légère perte pour les neuf premiers mois de l'exercice à cause de la mollesse des marchés du gluten. Au quatrième trimestre, cette perte a légèrement augmenté par suite de la forte hausse du prix de la farine de blé, principale matière première de la division, occasionnée par des prix mondiaux plus élevés pour le blé.

Le prix de vente et le volume du gluten ont été en baisse durant la plus grande partie de l'exercice à cause de la capacité excédentaire de l'industrie qui résulte de l'expansion des producteurs américains en prévision de la croissance des marchés du gluten à longue échéance. Des récoltes de blé exceptionnellement riches en protéines aux Etats-Unis ont entraîné en outre une réduction temporaire de la demande de gluten de la part de l'industrie de la boulangerie-pâtisserie.

A l'heure actuelle, les prix et les marchés du gluten s'améliorent. Il demeure que les résultats d'IGP pour le prochain exercice présenteront vraisemblablement peu d'amélioration à cause de la hausse du prix de la matière première et de la production supplémentaire aux Etats-Unis. A plus longue échéance, la demande de gluten devrait être forte étant donné les nouvelles applications et l'utilisation accrue du gluten par l'industrie de la boulangerie-pâtisserie. IGP aura de la difficulté toutefois à accroître de façon sensible son bénéfice tant qu'un équilibre ne s'établira pas entre l'offre et la demande à l'échelle mondiale.

Vers la fin de 1978, la division avait annoncé qu'elle procédait à une étude de faisabilité sur la construction d'une usine d'amidon et de gluten d'envergure mondiale dans le sud-est des Etats-Unis. En raison des incertitudes du marché, il a été décidé de reporter jusqu'à une date indéterminée la construction de cette usine.

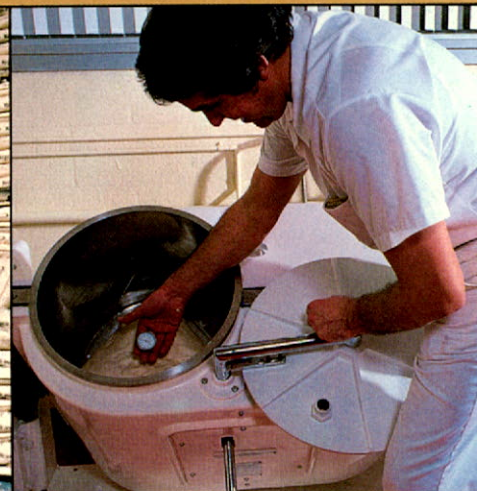
**Le principe est resté
mais la technologie
a bien évolué**



Ogilvie fournit de façon constante des produits céréaliers de qualité depuis plus de 175 ans. Aujourd'hui, le principe est resté mais la technologie a bien évolué.



Grâce à sa valeur nutritive, le lactosérum, sous-produit de la fabrication du fromage, a conquis des marchés qui croissent sans cesse.



La boulangerie-pilote permet à Ogilvie d'expérimenter ses propres farines avant de les expédier. Le pétrin mécanique illustré ici reproduit les procédés utilisés par les boulangers.

AULT

Fabricant d'une gamme diversifiée de produits laitiers, Ault a contribué largement aux résultats de la Société. La division fabrique une variété de produits tels que fromages, beurre, lait en poudre et de consommation, crème glacée et fantaisies, ainsi que d'autres produits à base de lait. La majorité de ces produits laitiers est vendue au pays même à des fabricants de produits alimentaires et à des détaillants qui les retransforment ou les vendent sous leur propre marque. Au cours des dernières années, Ault a su établir une importante base d'affaires pour le fromage et d'autres produits à base de lait destinés aux marchés internationaux.

L'exercice 1979 a lui aussi été marqué par la croissance soutenue des ventes et du bénéfice. En juin 1978, Ault a acquis Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, laiterie et exploitation de lait industriel du nord-ouest du Québec. Cette acquisition complète les autres exploitations de Ault par l'apport d'une plus grande quantité de lait à traiter, de nouvelles installations de production, de plus grands marchés géographiques et de nouvelles branches d'activités. L'acquisition a contribué dans une grande mesure au rendement de Ault en 1979 et jouera un rôle dans sa croissance future.

La consommation de fromage demeure le principal facteur de croissance de l'industrie laitière. En 1979, les ventes totales de fromage de Ault ont augmenté de 21 p. cent à rapprocher d'une augmentation de 7 p. cent pour l'industrie. Les ventes totales de fromage de Ault ont augmenté de façon importante, reflétant l'accroissement des ventes de Cheddar et l'expansion dans des gammes de fromages spéciaux comme le Mozzarella, le Farmers, le Colby et le Brick.

La tendance à la hausse de la demande du consommateur pour des fromages spéciaux et du Cheddar devrait se maintenir. Les ventes d'autres produits à base de lait, tels que le beurre et la poudre de lactosérum, sous-produit de la fabrication du fromage, se sont aussi accrues durant l'exercice. Des travaux de mise au point se poursuivent pour trouver de nouvelles applications au lactosérum de façon à utiliser sa valeur nutritive.

Le marché des exportations offre de grandes possibilités pour les produits à base de lait qui, au niveau des prix mondiaux, constituent une source de protéines concurrentielle. En 1979, les exportations de Ault ont doublé et son marché géographique s'est étendu à 14 pays.

L'approvisionnement de lait, principale matière première de Ault, est assujéti aux restrictions des gouvernements fédéral et provinciaux. Malgré les restrictions gouvernementales sur les approvisionnements de lait, Ault a été en mesure de progresser grâce à la mise au point de produits pour utiliser les approvisionnements de lait non assujétis aux restrictions, notamment les fromages spéciaux, et à l'augmentation de ses exportations de sous-produits du fromage. La mise au point se poursuivra dans ces domaines afin d'utiliser avec plus de rentabilité les approvisionnements de lait.

Ault s'attend à ce que 1980 soit un autre bon exercice, et à plus long terme, prévoit assurer sa croissance grâce à l'augmentation des ventes de fromage, aux nouveaux produits et à l'expansion des marchés, tant intérieurs qu'extérieurs.

DELMAR

Delmar fabrique et vend des substances pharmaceutiques en vrac. Elle fabrique aussi des produits chimiques organiques à forfait ainsi que des additifs alimentaires destinés surtout aux marchés d'exportation, pour que d'autres sociétés poursuivent leur transformation.

L'amélioration qui s'était déjà manifestée l'exercice précédent s'est poursuivie en 1979. Le bénéfice a augmenté sensiblement à partir d'une petite base à cause surtout de l'efficacité de l'exploitation et du lancement de nouveaux produits. La division prévoit réaliser de nouveaux gains de bénéfice en 1980 et continuera de mettre l'accent sur la création de produits fabriqués à forfait.

ZYMAIZE

Au cours de l'exercice, John Labatt et les Industries Redpath ont formé une société en nom collectif appelée «Zymaize» pour construire une usine de mouture du maïs par voie humide de \$60 000 000 à London (Ontario). Le principal produit de l'usine sera un sirop à haute teneur en fructose (SHTF), c'est-à-dire un sucre liquide extrait du maïs ayant un pouvoir édulcorant comparable à celui de la canne et de la betterave à sucre. Le SHTF est produit grâce à la conversion enzymatique de l'amidon extrait du maïs de grande culture, moulu par voie humide. En plus du SHTF, Zymaize produira du sirop, de la fécule et de l'huile de maïs ainsi que des sous-produits pour l'alimentation du bétail et de la volaille.

La construction a commencé en septembre 1978 et se déroule selon le calendrier. L'ouverture est prévue pour l'automne 1980. Zymaize aura l'usine la plus moderne et la plus efficace du Canada et pourra traiter environ 30 000 boisseaux de maïs par jour.

Le SHTF a toute une variété d'applications comme édulcorant liquide dans les aliments et les boissons tels que les boissons gazeuses, les confiseries, les conserves, le ketchup, la crème glacée et les produits de boulangerie-pâtisserie. Un certain nombre de propriétés font du SHTF un édulcorant plus efficace dans certains procédés de transformation des aliments.

Aux Etats-Unis, où la production commerciale a commencé en 1972, la consommation est passée de 200 000 000 de livres à 2 500 000 000 de livres en 1978. Le volume de SHTF des Etats-Unis est censé augmenter encore de 20 à 30 p. cent au cours de l'année civile 1979. Si la croissance du SHTF est aussi rapide, c'est que le produit possède des propriétés fonctionnelles attrayantes et qu'il a été en général moins cher que le sucre de canne ou de betterave. Le marché canadien devrait s'aligner sur le modèle de croissance du marché américain à mesure que les fabricants de produits alimentaires profiteront du prix, des propriétés du produit et de la certitude d'un approvisionnement intérieur de qualité que leur offrira Zymaize.

Grâce à Zymaize, John Labatt augmentera beaucoup ses activités dans le domaine de la transformation des produits agricoles. L'importance de la contribution initiale de Zymaize au bénéfice de la Société dépendra du prix mondial du sucre et du taux de développement du marché du SHTF. Les perspectives à cet égard sont bonnes.

Le sirop à haute teneur en fructose produit par Zymaize devrait remplacer plus de \$25 000 000 d'importations de sucre et favorisera par conséquent l'indépendance de l'industrie alimentaire canadienne aussi bien que la balance des paiements du Canada. Plus de 100 emplois seront créés directement chez Zymaize de même qu'un certain nombre d'autres dans les activités connexes. Parmi les autres avantages pour la collectivité, citons l'appui de la culture du maïs en Ontario car Zymaize a l'intention d'utiliser le maïs de bonne qualité qui sera récolté dans la région.

Labatt et Redpath réunissent des compétences qui se complètent l'une l'autre. Redpath, à titre de plus important raffineur de sucre du Canada, apporte une vaste expérience dans la fabrication des édulcorants, et en plus de ses activités courantes dans le domaine du sucre, vend le SHTF au Canada sur une échelle croissante depuis quelques années. Labatt pour sa part est engagée activement dans l'agro-alimentaire et est un important utilisateur de produits et d'édulcorants à base de maïs. L'administration de Zymaize relève d'un conseil d'administration composé en parts égales de représentants de Labatt et de Redpath.

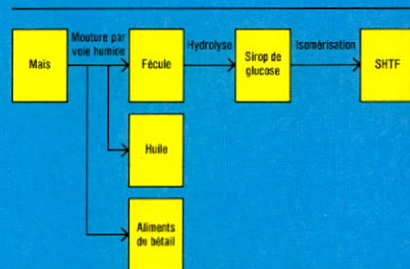


Le gluten d'IGP est une bonne source protéique pour les céréales du petit déjeuner. Il accentue à la fois la texture, la saveur et la valeur nutritive.



Ault produit des fromages de qualité supérieure.

Phases de la transformation du maïs en SHTF



Le procédé de mouture du maïs par voie humide permet à Zymaize d'équilibrer la production de SHTF et de fécule de maïs selon les conditions du marché. Le nom «Zymaize» est dérivé de «maize» ou maïs et de «zy», élément du mot enzyme, rappelant le procédé aux enzymes utilisé pour transformer la fécule de maïs en sirop à haute teneur en fructose.



Les nouveaux produits comme la crème glacée, le lait de consommation et les fantaisies glacées de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, entreprises achetées en juin 1978, complètent la gamme de produits laitiers industriels de Ault.

Panorama financier

Bénéfice

Le bénéfice net de l'exercice a été de \$22 466 000 à rapprocher de \$33 895 000 l'exercice précédent. Le déclin du bénéfice net reflète la diminution de l'apport au bénéfice des exploitations canadiennes de brassage, laquelle est attribuable surtout aux arrêts de travail dans l'ouest du Canada durant l'été et à la quote-part de la Société dans les pertes de Skol-Caracu, son exploitation de brassage brésilienne en propriété partielle. Le rendement décevant de Skol-Caracu s'explique par l'augmentation des coûts initiaux et les difficultés de mise en route de la nouvelle brasserie de Sao Paulo. Des besoins de capitaux accrus ont entraîné un emprunt important au Brésil au taux d'intérêt élevé qui a cours dans ce pays, et ce facteur, conjugué à la perte de devises étrangères par suite de leur conversion, a accentué davantage la perte de Skol-Caracu.

L'effet, sur le bénéfice net dilué, des arrêts de travail dans l'industrie du brassage est évalué à \$7 000 000 ou 49¢ l'action, après impôts. La quote-part de la Société dans la perte de Skol-Caracu, après impôts, s'est élevée à \$4 190 000 ou 29¢ l'action, après dilution. Outre leur effet sur le bénéfice net, ces deux importants facteurs ont eu un retentissement non négligeable sur toutes les autres mesures du rendement financier.

Les groupes Produits de consommation et Produits Agro ont connu un bénéfice plus élevé provenant à la fois de l'expansion et de l'amélioration des exploitations. Toutes les divisions ont contribué à cette augmentation du bénéfice par l'amélioration de leurs résultats, à l'exception d'IGP qui a subi une légère perte. Les résultats très défavorables des exploitations canadiennes de brassage et de Skol-Caracu nuisent à ce rendement.

Le bénéfice net dilué (compte tenu de la conversion en actions ordinaires des actions privilégiées, des débentures subordonnées convertibles et des options d'actions en circulation) est de \$1.71 contre \$2.53 l'exercice précédent.

Ventes

Les ventes brutes consolidées se sont élevées à \$1 109 686 000, dépassant la marque du milliard de dollars pour la première fois dans l'histoire de la Société. Les ventes brutes du groupe Brassage ont augmenté de façon minime et sont ainsi passées de \$512 351 000 en 1978 à \$514 227 000 en 1979 grâce au relèvement des prix de vente et malgré les pertes de volume entraînées surtout par les arrêts de travail dans l'ouest du Canada.

Les ventes du groupe Produits de consommation ont augmenté de 25,6 p. cent et sont ainsi passées de \$256 739 000 en 1978 à \$322 468 000 en 1979. Toutes les divisions du groupe ont affiché une amélioration du rendement des ventes. Les facteurs qui ont le plus joué dans cette amélioration ont été l'achat de Lamont et l'inclusion de Casabello.

Sommaire des groupes en milliers de dollars			
	1979	1978	
	Bénéfice avant intérêts et impôts		Pourcentage d'augmentation (de diminution)
Total des groupes	\$62 205	\$66 679	(6,7%)
Brassage	26 915	46 946	(42,7%)
Produits de consommation	15 966	7 749	106,0%
Produits Agro	\$19 324	\$11 984	61,2%
	Ventes brutes		Pourcentage d'augmentation
Total des groupes	\$1 109 686	\$997 263	11,3%
Brassage	514 227	512 351	0,4%
Produits de consommation	322 468	256 739	25,6%
Produits Agro	\$ 272 991	\$228 173	19,6%
	Eléments d'actif utilisés		Pourcentage d'augmentation
Total des groupes	\$485 268	\$403 781	20,2%
Brassage	192 971	189 092	2,1%
Produits de consommation	198 486	136 423	45,5%
Produits Agro	\$ 93 811	\$ 78 266	19,9%
	Rendement des éléments d'actif utilisés		
Total des groupes	7,6%	10,3%	
Brassage	8,3%	15,4%	
Produits de consommation	4,8%	3,5%	
Produits Agro	12,2%	9,5%	

Quant au groupe Produits Agro, les ventes se sont accrues de 19,6 p. cent, passant de \$228 173 000 en 1978 à \$272 991 000 en 1979. L'acquisition par Ault de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire a contribué à cette forte augmentation, tout comme le retour de la division Farines d'Ogilvie à un rythme de ventes normal après la grève de la minoterie de Montréal au dernier trimestre de 1978 et au premier trimestre de 1979.

Environ 3,7 p. cent de l'augmentation de \$112 423 000 des ventes brutes consolidées traduit un accroissement du volume de ventes tandis que le solde d'environ 7,6 p. cent est attribuable à la hausse des prix de vente.

Coût des produits vendus

Par suite de la baisse des ventes dans le Brassage en raison des arrêts de travail, le poids relatif des ventes des trois groupes de la Société a changé. Par conséquent, le coût des produits vendus exprimé en pourcentage des ventes brutes consolidées est passé de 53,1 p. cent à 55,6 p. cent.

Frais de vente et d'administration

En 1979, les frais de vente et d'administration de \$253 718 000 représentent une augmentation de \$23 986 000, ou 10,4 p. cent, par rapport aux \$229 732 000

enregistrés l'exercice précédent. Cette hausse est en partie attribuable aux acquisitions faites par les groupes Produits de consommation et Produits Agro et à l'accentuation de la concurrence dans l'industrie du brassage, laquelle a fait accroître les frais de marketing. L'accroissement du volume de ventes des groupes Produits de consommation et Produits Agro a aussi fait monter les frais de vente, et les pressions inflationnistes ont entraîné une augmentation des coûts dans tous les groupes. Calculés en pourcentage des ventes brutes, les frais de vente et d'administration en 1979 ont été ramenés à 22,9 p. cent.

Amortissement

Les frais d'amortissement des exploitations canadiennes de brassage sont passés de \$9 735 000 en 1978 à \$10 617 000 en 1979. La hausse de \$882 000 reflète l'acquisition de la brasserie de Kitchener-Waterloo vers le milieu de 1978 ainsi qu'un important programme de rénovation et d'agrandissement pour l'exercice 1979.

Au sein du groupe Produits de consommation, les frais d'amortissement ont augmenté de \$903 000, passant ainsi de \$4 332 000 en 1978 à \$5 235 000 en 1979. Ces frais qui résultent de l'achat de Lamont et de Casabello et de l'important programme d'immobilisations dans les entreprises vinicoles est l'élément qui a le plus joué dans cet accroissement.

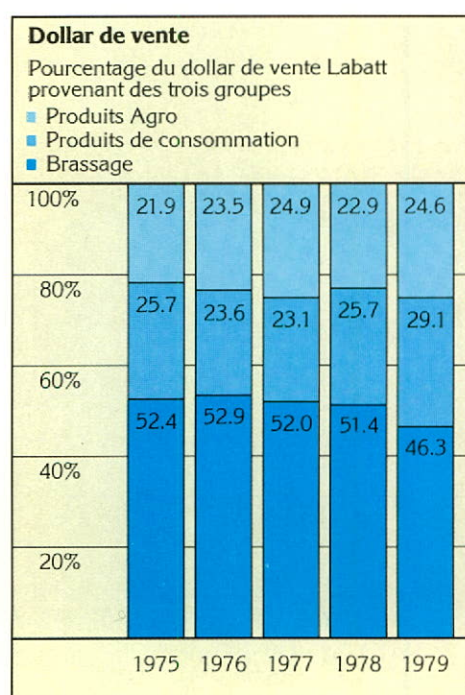
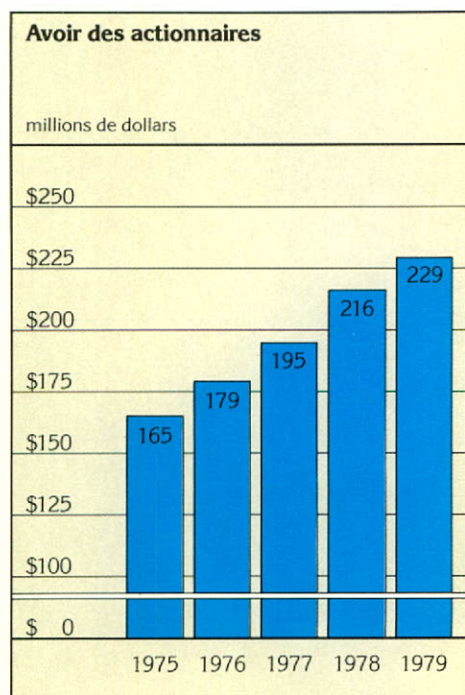
Le groupe Produits Agro pour sa part a vu ses frais d'amortissement passer de \$3 404 000 en 1978 à \$3 854 000 en 1979.

L'augmentation de \$450 000 est en grande partie attribuée à l'acquisition par Ault de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire et au programme d'immobilisations de 1978 de la division Farines d'Ogilvie.

Intérêt

Les frais d'intérêt sur la dette à court terme ont monté de beaucoup reflétant à la fois la hausse des taux d'intérêt et les plus hauts niveaux d'emprunts nécessités pour financer l'augmentation des besoins du fonds de roulement.

La hausse des intérêts sur la dette à long terme fait suite à la prise en charge d'un prêt à terme lors de l'acquisition des éléments d'actif de Bear Mountain Winery par Lamont Winery Inc. Au moment de l'acquisition, la Société a pris en charge un emprunt bancaire à long terme à des taux d'intérêt considérablement plus bas que ceux du marché. Le solde du capital de cet emprunt, au 30 avril 1979, était de \$36 550 000. Cependant, aux fins de la déclaration financière, l'emprunt a été actualisé d'après un taux d'intérêt de 10% p. cent à la somme de \$23 193 000 et le bénéfice de la Société tient compte des frais d'intérêt sur cette somme calculés à 10% p. cent.



Revenus de placements et divers

Les revenus de placements et divers ont été ramenés de \$4 267 000 à \$2 715 000 par suite des baisses de revenus provenant de titres négociables et d'autres placements en 1979 et des gains beaucoup plus considérables tirés l'exercice précédent de la vente d'éléments d'actif divers.

Impôts sur le revenu

Le taux d'imposition global sur le revenu avant impôts a été de 40,7 p. cent contre 37,8 p. cent il y a un an. En 1978, la Société avait touché un revenu non imposable considérablement plus élevé, provenant surtout de la vente de biens excédentaires, et cela avait réduit le taux d'imposition d'environ deux points de pourcentage. En 1979, les futurs recouvrements d'impôts sur le revenu à la disposition d'une filiale étrangère ne sont pas inclus dans les états financiers, ce qui a fait monter le taux d'imposition pour l'exercice 1979 d'environ un point de pourcentage. L'effet combiné du dégrèvement fiscal de 3 p. cent des stocks et du dégrèvement fiscal des investissements sur le taux d'imposition global a été semblable pour les deux exercices.

Quote-part dans la perte nette des entreprises en propriété partielle

La quote-part dans la perte nette des entreprises en propriété partielle établie à \$2 860 000 représente \$4 394 000 de moins que le bénéfice net de \$1 534 000 de 1978. La principale cause de cet important changement est le rendement décevant de Skol-Caracu, entreprise en propriété partielle du Brésil.

La quote-part de la Société dans la perte de Skol-Caracu a totalisé \$4 190 000, comparativement à un bénéfice net de \$755 000 en 1978.

De concert avec son associée, Brascan Limited, la Société a décidé de ne pas participer à une demande d'investissement supplémentaire de Skol-Caracu si bien que le pourcentage de sa participation a été ramené de 45 p. cent à 28 p. cent. A compter de 1980, les résultats de Skol seront comptabilisés suivant la méthode de comptabilisation à la valeur d'acquisition. Le changement est à effet du 1^{er} mai 1979 et la valeur d'acquisition sera établie à la valeur comptable de \$14 839 000 à cette date. A l'avenir, le revenu provenant de cet investissement sera enregistré seulement sur réception de dividendes. Dans les circonstances, ce changement est en conformité avec les principes comptables généralement reconnus et reflète le passage à une position minoritaire du pourcentage de participation de la Société dans Skol. En outre, il reflète de façon plus précise le revenu en dollars canadiens à la disposition des actionnaires de John Labatt.

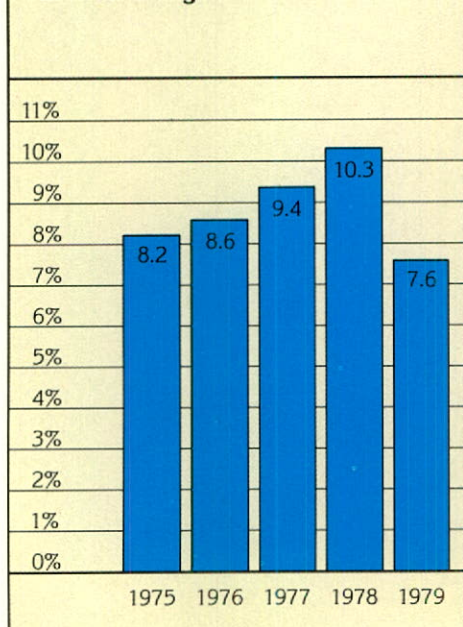
Les autres entreprises en propriété partielle de la Société comprennent McGavin Foods (participation de 50 p. cent), Canada Maltage (participation de 14,2 p. cent), l'équipe de base-ball des Blue Jays de Toronto (participation de 45 p. cent), Catelli-Primo (participation de 46,4 p. cent) et Zymaize Company (participation de 50 p. cent). La quote-part de la Société dans le bénéfice de ces autres entreprises en propriété partielle est passée de \$779 000 à \$1 330 000. Cette augmentation est surtout attribuable à l'augmentation du bénéfice de McGavin Foods et de Canada Maltage.

Fonds provenant des exploitations

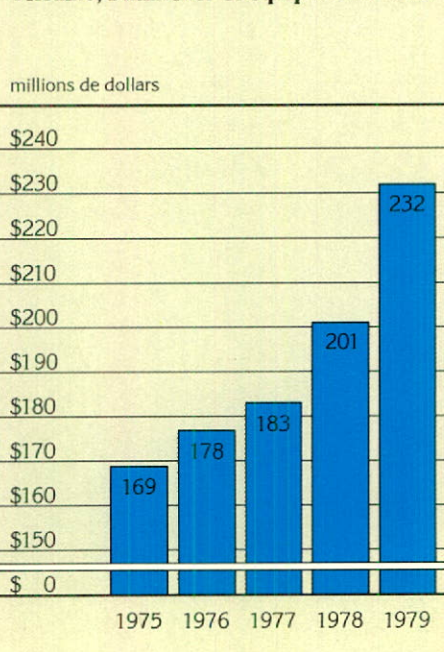
Les fonds provenant des exploitations ont été ramenés de \$56 513 000 à \$49 714 000 reflétant une baisse de bénéfice en partie compensée par la hausse des imputations sur le bénéfice n'entraînant pas une diminution du fonds de roulement. Ces imputations accrues comprennent la hausse des frais d'amortissement et la quote-part dans les pertes nettes d'entreprises en propriété partielle comparativement au bénéfice net de l'exercice précédent, qui ont été atténuées par la baisse des impôts reportés.

Après provision pour les dividendes des actions privilégiées, le revenu en espèces par action ordinaire s'est élevé à \$4.13 contre \$4.86 il y a un an.

Rendement des éléments d'actif à la valeur d'origine



Terrains, bâtiments et équipement— Net



Dépenses et investissements en immobilisations

Les dépenses en immobilisations pour l'exercice ont totalisé \$38 550 000. Ces dépenses se répartissent comme suit pour chacun des groupes : Brasseries Labatt—\$13 726 000; groupe Produits de consommation—\$20 678 000, y compris l'achat d'une pâtisserie en Pennsylvanie; et groupe Produits Agro—\$4 146 000.

La construction par Zymaize de l'usine de \$60 000 000 de sirop à haute teneur en fructose avance tel que prévu. Le financement de ces installations a été négocié indépendamment par Zymaize Inc., filiale en propriété exclusive de Zymaize Company, par l'intermédiaire de deux banques commerciales. La Société ne s'est pas engagée à garantir ce financement, mais à titre d'associé général, elle est responsable du passif éventuel de la société en nom collectif.

Le projet de construction d'une usine d'amidon et de gluten d'envergure mondiale en Caroline du Nord a été reporté indéfiniment.

Au cours de l'exercice, la Société a acquis toutes les actions en circulation de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, laiterie et entreprise de traitement du lait industriel du nord-ouest du Québec, au coût de \$4 045 000, et a pris en charge un fonds de roulement négatif de \$2 571 000. La totalité de l'actif d'exploitation de Bear Mountain Winery de

Bakersfield en Californie a également été achetée par l'entremise d'une nouvelle filiale, Lamont Winery Inc., moyennant la prise en charge de pratiquement tout le passif de la société, y compris un emprunt bancaire à long terme. Il n'y a eu aucune sortie de fonds afférente à l'acquisition de Lamont. La Société a également augmenté son investissement dans Skol-Caracu en début d'exercice, a formé une société en nom collectif, Zymaize Company, avec les Industries Redpath, et acquis les droits de la course automobile Grand Prix de Montréal pour les cinq années à venir. Deux petites entreprises ont été vendues contre une somme équivalant approximativement à la valeur comptable.

En 1980, la Société prévoit consacrer \$36 250 000 à son programme d'investissements en immobilisations.

Situation financière

La situation financière de la Société traduit la baisse du bénéfice net et du revenu en espèces de 1979 par rapport à l'exercice précédent, ainsi que l'impact d'un niveau sans précédent de nouvelles immobilisations et d'importants investissements dans des acquisitions et la création de nouvelles affaires durant l'exercice en cours.

Le coefficient de l'actif à court terme sur le passif à court terme est de 1,51 contre 1,84 il y a un an. Ce déclin peut être imputé à une augmentation d'importance de la dette à court terme contractée pour financer l'augmentation de l'investissement aux postes Débiteurs et Stocks. Le pourcentage de la dette à long terme sur le capital total utilisé est passé de 35,4 p. cent en 1978 à 35,8 p. cent à cause surtout de la prise en charge de la dette à long terme de Lamont lors de son achat. La dette totale par rapport à l'ensemble des éléments d'actif utilisés est montée à 49,9 p. cent.

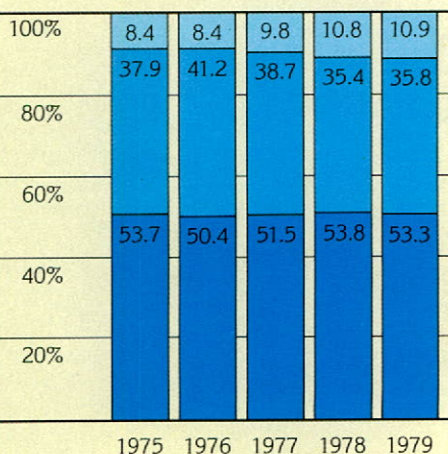
La baisse importante du bénéfice a influé sur le rendement de l'avoir des actionnaires qui a décliné de 15,7 p. cent il y a un an à 9,8 p. cent et aussi sur la couverture de l'intérêt de la dette à long terme qui a été ramenée de 5,1 fois en 1978 à 4,0 fois.

Le rendement consolidé de l'actif moyen utilisé, à l'exclusion du rendement des investissements dans les entreprises en propriété partielle, a été ramené de 10,3 p. cent en 1978 à 7,6 p. cent en 1979, reflétant ici encore la diminution du bénéfice des exploitations canadiennes de brassage. Le rendement de l'actif moyen utilisé dans le groupe Produits de consommation s'est élevé sensiblement de 3,5 à 4,8 p. cent, tout comme le rendement de l'actif moyen utilisé par le groupe Produits Agro qui s'est hissé à 12,2 p. cent, de 9,5 p. cent qu'il était en 1978.

Coefficient du capital

Pourcentage du capital utilisé représenté par l'avoir des actionnaires, la dette à long terme et les impôts sur le revenu reportés et participation minoritaire.

- Impôts sur le revenu reportés et participation minoritaire
- Dette à long terme y compris la dette convertible
- Avoir des actionnaires



COMPTABILITÉ DES EFFETS DE L'INFLATION

L'inflation constitue un problème de taille qui a un effet sur la valeur du revenu perçu par tous les Canadiens et toutes les entreprises canadiennes. Les effets secondaires de l'inflation sur l'entreprise ont une portée considérable sur l'expansion économique du pays. De plus, la politique d'imposition ne tient pas compte des effets de l'inflation sur le bénéfice de l'entreprise.

La publication de renseignements relatifs à la comptabilité des effets de l'inflation fournit une aide utile pour l'interprétation et la compréhension des résultats financiers et des effets de l'inflation. La comparaison entre les renseignements relatifs à la comptabilité de l'inflation et les renseignements relatifs à la comptabilité conventionnelle, à la valeur d'origine, indique clairement l'importance des effets de l'inflation sur le bénéfice déclaré, sur la valeur de remplacement des biens immobilisés utilisés et sur le rendement des investissements.

Il n'en demeure pas moins qu'il faut utiliser avec circonspection les renseignements relatifs à la comptabilité des effets de l'inflation, car celle-ci nécessite plusieurs hypothèses subjectives et il n'existe pas encore à l'heure actuelle de méthode généralement reconnue ou établie pour préparer des états financiers tenant compte de l'inflation. Dans la préparation des données redressées en fonction de l'inflation, la Société s'est servie à nouveau du document de travail intitulé «Comptabilité actuelle», publié en août 1976 par l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Voici, en résumé, la méthode utilisée pour obtenir les valeurs actuelles des immobilisations et des stocks, base des redressements correspondants apportés aux frais d'amortissement et au coût des produits vendus :

Immobilisations

Les valeurs actuelles des immobilisations ont été fixées d'après des expertises récentes mises à jour en fonction des indices régionaux.

Amortissement accumulé et frais d'amortissement

Les durées prévues d'utilisation et les taux d'amortissement sont les mêmes que ceux dont on s'est servi aux fins de la comptabilisation à la valeur d'origine.

Stocks et coûts des produits vendus

Le coût de remplacement est établi par une valorisation actuelle des matières premières, de la main-d'oeuvre et des frais généraux.

Le taux de rendement, après impôts, de l'actif utilisé en 1979 a été de 7,6 p. cent selon la méthode conventionnelle, à la valeur d'origine. Compte tenu des effets de l'inflation, le rendement après impôts n'est plus que de 5,6 p. cent. Les taux de rendement correspondants de l'exercice 1978 étaient de 10,3 p. cent selon la méthode conventionnelle, à la valeur d'origine, et de 6,2 p. cent selon la méthode de comptabilisation des effets de l'inflation.



Renseignements sur la comptabilité des effets de l'inflation

Sommaire des résultats d'exploitation du groupe en fonction de l'inflation pour l'exercice terminé le 30 avril
en milliers de dollars

	Consolidés		Brassage		Produits de consommation		Produits Agro	
	1979	1978	1979	1978	1979	1978	1979	1978
Revenu avant impôts et frais d'intérêt (Notes 1 et 4)	\$ 49 679	\$ 57 185	\$ 20 853	\$ 44 012	\$ 12 738	\$ 4 123	\$ 16 088	\$ 9 050
Frais d'intérêt	19 327	14 499						
Revenu avant impôts	\$ 30 352	\$ 42 686						
Eléments d'actif utilisés								
Valeur actuelle (Note 2)	\$655 005	\$571 063	\$303 612	\$299 321	\$225 602	\$163 647	\$125 791	\$108 095
Valeur d'origine	\$485 268	\$403 781	\$192 971	\$189 092	\$198 486	\$136 423	\$ 93 811	\$ 78 266
Rendement après impôts (Notes 3 et 4)								
Valeur actuelle	4,5%	6,2%	4,1%	9,1%	3,3%	1,6%	7,6%	5,2%
Valeur d'origine	7,6%	10,3%	8,3%	15,4%	4,8%	3,5%	12,3%	9,5%

Notes :

1. Les frais de la Société autres que les frais d'intérêt ont été répartis entre les groupes d'exploitation selon la proportion respective des éléments d'actif utilisés.
2. Voir ci-dessous pour le calcul des éléments d'actif utilisés.
3. Le rendement des éléments d'actif utilisés compte tenu des impôts a été calculé selon l'application, au revenu avant impôts et frais d'intérêt, du taux effectif global de l'impôt sur le revenu de la Société, qui était de 40,7% en 1979 (37,8% en 1978).
4. La valeur d'origine du revenu avant impôts et frais d'intérêt a été réduite par le coût différentiel actuel pour le coût des produits vendus de \$4 410 000 (\$1 889 000—1978) et pour l'amortissement de \$8 116 000 (\$7 605 000—1978).

Calcul des éléments d'actif utilisés à la valeur actuelle au 30 avril

en milliers de dollars

	1979	1978
Stocks	\$155 460	\$116 891
Autres éléments d'actif à court terme	123 858	100 215
	279 318	217 106
Passif à court terme	\$(181 759)	\$(117 835)
Moins avances bancaires et billets à court terme	85 910	33 053
	(95 849)	(84 782)
Immobilisations	183 469	132 324
Moins amortissement accumulé	697 979	641 832
	(300 469)	(273 435)
	580 979	500 721
Placements et autres éléments d'actif	35 778	37 758
Moins placement dans des entreprises en propriété partielle	\$ (29 170)	\$ (30 434)
	6 608	7 324
	587 587	508 045
Achalandage, permis et marques de commerce	65 503	60 977
Frais non amortis du financement de la dette	1 915	2 041
	\$655 005	\$571 063

RESPONSABLES DES ÉTATS FINANCIERS

La Direction

Les états financiers consolidés de John Labatt, inclus dans le présent rapport, ont été préparés par la Direction de la Société conformément aux principes comptables généralement reconnus et uniformément appliqués. Les plus importants principes comptables utilisés sont expliqués dans la note 1 sur les états financiers.

La Société est responsable de la fidélité et de l'objectivité des états financiers, lesquels sont présentés suivant la méthode de la comptabilité d'exercice et, de ce fait, comprennent certaines transactions basées sur le jugement de la Direction. Dans la préparation des états financiers périodiques, des évaluations nécessitant un jugement éclairé sont parfois nécessaires lorsque les transactions touchant la période comptable à l'étude dépendent d'événements à venir.

Les procédés comptables de la Société ainsi que les systèmes de contrôle interne sont conçus pour assurer que les dossiers comptables soient dignes de confiance et pour protéger l'actif de la Société. Les états financiers consolidés ci-inclus ont été préparés par des personnes compétentes selon les conventions et les procédés établis par la Direction et, de l'avis de celle-ci, ces états financiers reflètent fidèlement la situation financière de la Société, les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière, et ce dans les limites raisonnables de leur importance.

Les vérificateurs externes

Clarkson, Gordon & Cie, comptables agréés, à titre de vérificateurs externes de la Société nommés par les actionnaires, ont vérifié les états financiers consolidés pour l'exercice clos le 30 avril 1979 et leur rapport est reproduit en page 29.

Leur rapport est basé sur une vérification effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Cette vérification est basée sur la compréhension des systèmes et procédés comptables de la Société et de ses contrôles internes.

D'après leur appréciation de ces systèmes, les vérificateurs externes effectuent les sondages pertinents sur les transactions de la Société et se procurent suffisamment de preuves pour étayer leur vérification et être en mesure de fournir une assurance raisonnable que les états financiers sont présentés fidèlement selon les principes comptables généralement reconnus.

Le Comité de vérification

Le Comité de vérification, composé en majorité d'administrateurs qui ne font pas partie de la Direction, se réunit régulièrement pour étudier les états financiers de la Société avant qu'ils soient soumis à l'approbation du Conseil d'administration. Le Comité de vérification étudie, de concert avec la Direction, la situation financière de la Société et les résultats de ses exploitations ainsi que l'évolution de sa situation financière à chaque trimestre comptable. Le comité étudie aussi de façon suivie les systèmes de comptabilité et de contrôle interne qui en découlent, les conventions et les procédés qui sont en vigueur dans toute la Société. Le Comité de vérification se réunit régulièrement avec les vérificateurs externes, sans que la Direction soit présente, pour examiner les activités des vérificateurs et évaluer les résultats de leur vérification. Le Comité de vérification fait des recommandations chaque année quant à la nomination des vérificateurs externes de la Société qui sont nommés tous les ans par les actionnaires de la Société.



Etat consolidé des bénéfices

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1979
(avec chiffres comparatifs de l'exercice terminé le 30 avril 1978)

	1979	1978
Revenus		
Ventes brutes	\$1 109 686 000	\$997 263 000
Moins droits d'accise et taxes sur les ventes	159 544 000	158 240 000
	950 142 000	839 023 000
Frais d'exploitation		
Coût des produits vendus	617 228 000	529 408 000
Frais de vente et d'administration	253 718 000	229 732 000
Amortissement	19 706 000	17 471 000
Intérêt—à long terme	14 082 000	12 646 000
—à court terme	5 245 000	1 853 000
	909 979 000	791 110 000
Revenu d'exploitation	40 163 000	47 913 000
Revenu de placements et divers	2 715 000	4 267 000
Revenu avant impôts sur le revenu	42 878 000	52 180 000
Impôts sur le revenu—exigibles	14 802 000	13 319 000
—reportés	2 649 000	6 410 000
	17 451 000	19 729 000
Bénéfice avant ce qui suit	25 427 000	32 451 000
Quote-part dans le bénéfice (perte) net des entreprises en propriété partielle	(2 860 000)	1 534 000
Participation minoritaire	(101 000)	(90 000)
	(2 961 000)	1 444 000
Bénéfice net	\$ 22 466 000	\$ 33 895 000
Bénéfice net par action ordinaire	\$1.84	\$2.89
Bénéfice net dilué par action ordinaire	\$1.71	\$2.53

Voir les notes ci-jointes

Bilan consolidé

30 avril 1979

(avec chiffres comparatifs au 30 avril 1978)

Actif

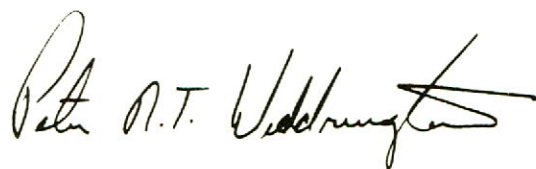
	1979	1978
Actif à court terme		
Encaisse	\$ 2 838 000	\$ 2 245 000
Titres négociables, au coût (valeur marchande approximative)	17 336 000	8 998 000
Débiteurs	89 657 000	73 271 000
Stocks	151 173 000	116 672 000
Frais payés d'avance	14 027 000	15 701 000
	275 031 000	216 887 000
Placements et autres éléments d'actif		
Placements dans des entreprises en propriété partielle	29 170 000	30 434 000
Placements dans d'autres compagnies	2 703 000	3 477 000
Hypothèques, prêts et avances	3 540 000	3 413 000
A recevoir d'employés aux termes des programmes d'achat et d'options d'actions	365 000	434 000
	35 778 000	37 758 000
Immobilisations, au coût		
Terrains	13 617 000	12 192 000
Bâtiments et équipement	398 227 000	352 304 000
	411 844 000	364 496 000
Moins amortissement accumulé	179 784 000	163 162 000
	232 060 000	201 334 000
Frais non amortis de financement de la dette	1 915 000	2 041 000
Achalandage, permis et marques de commerce	65 503 000	60 977 000
	\$610 287 000	\$518 997 000

Voir les notes ci-jointes

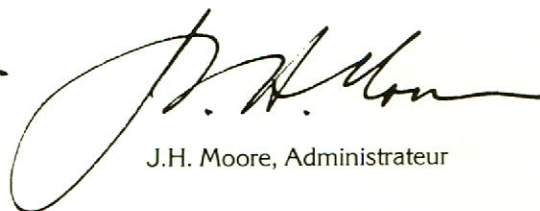
Passif

	1979	1978
Passif à court terme		
Avances bancaires et billets à court terme	\$ 85 910 000	\$ 33 053 000
Créditeurs	79 423 000	70 077 000
Impôts et taxes à payer	13 424 000	11 536 000
Dividendes à payer	295 000	335 000
Dette à long terme échéant en deçà d'un an	2 707 000	2 834 000
	181 759 000	117 835 000
Impôts sur le revenu reportés	45 439 000	42 271 000
Dette à long terme	153 405 000	142 146 000
Participation minoritaire dans des filiales	1 165 000	1 174 000
Avoir des actionnaires		
Capital-actions		
Autorisé		
4 000 000 d'actions privilégiées		
Actions ordinaires de catégorie A, convertibles sans valeur nominale en nombre illimité		
Actions ordinaires de catégorie B, convertibles sans valeur nominale en nombre illimité		
Emis et en circulation		
447 646 actions privilégiées, série A (605 080—1978)	8 058 000	10 892 000
11 637 190 actions ordinaires de catégorie A (11 111 354—1978)	71 406 000	63 412 000
385 500 actions ordinaires de catégorie B (471 255—1978)		
	79 464 000	74 304 000
Bénéfices non répartis	149 055 000	141 267 000
	228 519 000	215 571 000
	\$610 287 000	\$518 997 000

Pour le Conseil



P.N.T. Widdrington, Administrateur



J.H. Moore, Administrateur

Etat consolidé de l'évolution de la situation financière

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1979

(avec chiffres comparatifs de l'exercice terminé le 30 avril 1978)

	1979	1978
Provenance du fonds de roulement		
Exploitation		
Bénéfice net	\$22 466 000	\$33 895 000
Imputations nettes sur le bénéfice n'entraînant pas une diminution du fonds de roulement	27 248 000	22 618 000
	49 714 000	56 513 000
Acquisition de l'actif net à court terme de Lamont Winery Inc. en contrepartie de la prise en charge de la dette à long terme	11 717 000	
Emission d'actions à la conversion de débentures subordonnées	4 852 000	
Emission d'actions aux termes des programmes d'achat et d'options	309 000	808 000
Diminution des hypothèques, prêts et avances	4 305 000	2 322 000
Vente de propriétés et d'autres éléments d'actif	1 964 000	4 044 000
Produit à la vente d'entreprises en propriété partielle		892 000
Diminution des placements dans d'autres compagnies		418 000
	72 861 000	64 997 000
Utilisation du fonds de roulement		
Dividendes—actions privilégiées	519 000	695 000
—actions ordinaires	14 159 000	13 094 000
Terrains, bâtiments et équipement	38 550 000	36 506 000
Acquisition de filiales y compris la prise en charge de leur fonds de roulement négatif	6 616 000	3 726 000
Diminution de la dette à long terme	11 282 000	3 839 000
Achalandage, permis et marques de commerce	3 572 000	165 000
Placements dans des entreprises en propriété partielle	1 883 000	5 121 000
Augmentation des hypothèques, prêts et avances	1 655 000	1 605 000
Divers	405 000	178 000
	78 641 000	64 929 000
Augmentation (diminution) du fonds de roulement	(5 780 000)	68 000
Fonds de roulement au début de l'exercice	99 052 000	98 984 000
Fonds de roulement à la fin de l'exercice	\$93 272 000	\$99 052 000

Voir les notes ci-jointes

Etat consolidé des bénéfices non répartis

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1979

(avec chiffres comparatifs de l'exercice terminé le 30 avril 1978)

	1979	1978
Solde au début de l'exercice	\$141 267 000	\$121 161 000
Bénéfice net	22 466 000	33 895 000
	163 733 000	155 056 000
Dividendes		
—actions privilégiées (\$1.00 par action en 1979 et 1978)	519 000	695 000
—actions ordinaires (\$1.19 par action en 1979; \$1.14 par action en 1978)	14 159 000	13 094 000
	14 678 000	13 789 000
Solde à la fin de l'exercice	\$149 055 000	\$141 267 000

Voir les notes ci-jointes

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de John Labatt Limitée,

Nous avons vérifié le bilan consolidé de John Labatt Limitée au 30 avril 1979 ainsi que l'état consolidé des bénéfices, l'état consolidé des bénéfices non répartis et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Notre vérification des états financiers de John Labatt Limitée et des filiales ainsi que des entreprises en propriété partielle dont nous sommes les vérificateurs a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances. Nous nous en sommes remis aux rapports des vérificateurs qui ont vérifié les états financiers des autres filiales et entreprises en propriété partielle.

A notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de John Labatt Limitée au 30 avril 1979 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

London, Canada
le 7 juin 1979

CLARKSON, GORDON & CIE
Comptables agréés

Notes sur les états financiers consolidés

30 avril 1979

1. Conventions comptables

La Société suit les principes comptables généralement reconnus dont les principaux sont les suivants :

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de toutes les filiales. Les résultats d'exploitation des filiales acquises ou vendues au cours de l'exercice sont inclus à compter de leur date d'acquisition ou jusqu'à leur date de vente.

Conversion des devises étrangères

L'actif et le passif en devises étrangères sont convertis en dollars canadiens de la façon suivante :

Actif et passif à court terme — aux cours en vigueur
à valeur vénale à la date du bilan

Stocks, frais payés d'avance, immobilisations et autres éléments d'actif à long terme, dette à long terme et provisions — aux cours en vigueur
d'amortissement aux dates d'origine

Les revenus, frais d'exploitation et dépenses sont convertis en dollars canadiens aux cours moyens en vigueur durant l'exercice.

Les gains et pertes provenant de la conversion des devises étrangères sont inclus dans le bénéfice.

La dette à long terme exprimée en devises étrangères, y compris la part de la Société de la dette à long terme des entreprises en propriété partielle, convertie aux cours en vigueur aux dates d'origine, s'est élevée à \$32 305 000 mais si elle avait été convertie aux cours en vigueur à la date du bilan, elle aurait totalisé \$33 879 000.

Bénéfice net par action ordinaire

Le bénéfice net par action ordinaire a été calculé selon la moyenne mensuelle pondérée du nombre d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le bénéfice net dilué par action ordinaire a été calculé comme si toutes les actions privilégiées et toutes les débetures subordonnées convertibles en circulation à la fin de l'exercice avaient été converties en actions ordinaires au début de l'exercice et que toutes les options d'actions ordinaires en circulation avaient été levées au début de l'exercice.

Stocks

Les stocks, autres que les contenants, sont évalués au moindre du coût, fixé selon la méthode de l'épuisement successif ou de la valeur nette de réalisation. Les contenants sont évalués au prix de rachat ou à la valeur estimative ne dépassant pas le coût de remplacement. Les stocks se détaillent comme suit :

	1979	1978
Produits finis et en cours	\$ 96 782 000	\$ 72 741 000
Matières premières et fournitures	42 278 000	31 787 000
Contenants	12 113 000	12 144 000
	\$151 173 000	\$116 672 000

Placements dans des entreprises en propriété partielle

Les entreprises en propriété partielle sont des compagnies et des sociétés en nom collectif pour lesquelles la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation est appropriée. Aux termes de cette méthode, la quote-part de la Société dans le bénéfice des entreprises en propriété partielle, déduction faite des impôts sur le revenu applicables, est incluse dans le bénéfice net consolidé. Les placements sont comptabilisés au coût dans le bilan consolidé, plus la quote-part de la Société dans les bénéfices net non distribués réalisés depuis l'acquisition.

Placements dans d'autres compagnies

Les placements dans d'autres compagnies sont comptabilisés au coût et le bénéfice est comptabilisé au moment de la réception des dividendes. Ces placements comprennent les placements dans les entreprises en propriété partielle lorsqu'il y a incertitude à l'égard du versement des bénéfices.

Immobilisations

Les bâtiments, la machinerie et l'équipement sont d'abord comptabilisés au coût. Les frais habituels d'entretien et de réparations sont portés aux dépenses dès qu'ils sont engagés. Les gains ou pertes provenant de l'aliénation d'éléments d'actif particuliers sont comptabilisés dans le bénéfice au cours de l'exercice de l'aliénation.

Amortissement

L'amortissement est généralement calculé selon la méthode linéaire sur la durée utile estimative des éléments d'actif aux taux annuels de 2½% pour les bâtiments et de 10% pour l'équipement. Aux fins de l'impôt sur le revenu, la Société se prévaut, le cas échéant, d'allocations du coût en capital maximales et une provision correspondante est calculée pour les impôts sur le revenu reportés.

Frais non amortis de financement de la dette

Les frais de financement de la dette sont amortis sur la durée de l'émission à laquelle ils se rapportent.

Achalandage, permis et marques de commerce

L'achalandage, les permis et les marques de commerce acquis avant le 1^{er} mai 1974 sont comptabilisés au coût, sans amortissement.

L'achalandage et les autres éléments d'actif incorporel acquis après le 30 avril 1974 sont amortis sur des périodes ne dépassant pas quarante ans au moyen d'imputations sur le bénéfice (1979—\$1 151 000; 1978—\$321 000). L'excédent du prix d'achat sur la valeur comptable nette de l'actif acquis après le 30 avril 1974 est attribué en premier lieu aux terrains, aux bâtiments, à l'équipement et aux autres éléments d'actif net qui peuvent être identifiés, et tout solde, à l'achalandage. L'amortissement a été imputé sur les montants attribués aux éléments d'actif amortissables.

Le montant inscrit à l'achalandage, permis et marques de commerce (dont \$12 807 000 d'éléments acquis après le 30 avril 1974 sont amortissables) se compose de :

	1979	1978
Permis et marques de commerce	\$ 6 563 000	\$ 2 937 000
Achalandage acquis	8 350 000	8 248 000
Excédent du prix d'achat des actions de certaines filiales sur la valeur comptable nette de l'actif acquis	52 598 000	50 649 000
	67 511 000	61 834 000
Moins amortissement accumulé	2 008 000	857 000
	\$65 503 000	\$60 977 000

Impôts sur le revenu

Selon les principes comptables généralement reconnus, la Société pourvoit aux impôts sur le revenu suivant la méthode du report d'impôt. Selon cette méthode, la provision pour impôts sur le revenu est déterminée suivant le bénéfice indiqué à l'état des bénéfices plutôt que suivant le revenu de la Société aux fins d'impôts. Les impôts sur le revenu reportés indiqués au bilan résultent principalement de l'amortissement admissible aux fins d'impôts excédant celui compris dans les frais et dépenses. Dans les années à venir, lorsque les montants admissibles aux fins d'impôts seront moindres que ceux paraissant à l'état des bénéfices, les impôts sur le revenu appropriés seront payés et le solde des impôts sur le revenu reportés sera réduit en conséquence.

Selon cette méthode, une provision pour les recouvrements à venir d'impôts sur le revenu relatifs aux pertes est faite uniquement dans le cas où il y a quasi-certitude, au cours de l'année où la perte est survenue, que les bénéfices des prochaines années seront suffisants pour permettre de recouvrer ces impôts. Les recouvrements à venir éventuellement d'impôts sur le revenu non comptabilisés dans les états financiers s'élèvent à environ \$850 000.

Le dégrèvement fiscal de 3 p. cent des stocks a entraîné une réduction des impôts sur le revenu exigibles au montant de \$1 379 000 (\$1 200 000 en 1978).

2. Entreprises en propriété partielle

Les placements dans des entreprises en propriété partielle sont comptabilisés au coût, plus la quote-part de la Société dans les bénéfices net non distribués depuis l'acquisition. Ces placements comprennent Canada Maltage Cie Limitée (participation de 14,2%), McGavin Foods Limited (participation de 50%), Toronto Blue Jays Baseball Club (société en nom collectif, participation de 45%), et Zymaize Company (société en nom collectif, participation de 45%), toutes situées au Canada, Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A, Brésil, (participation de 28,4%), Catelli-Primo Limited, Trinidad (participation de 46,4%) et Nana-Manning's, États-Unis, (société en nom collectif, participation de 50%).

Voici un sommaire de ces placements :

	1979	1978
Placements, au début de l'exercice	\$30 434 000	\$25 425 000
Plus		
Quote-part dans le bénéfice net		1,534,000
Placements additionnels	1 883 000	4 295 000
	32 317 000	31 254 000
Moins		
Quote-part dans les pertes nettes	2 860 000	
Dividendes reçus	287 000	304 000
Vente de placements		516 000
Placements, à la fin de l'exercice	\$29 170 000	\$30 434 000

Au début de l'exercice, la Société a augmenté son placement dans Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A et a également formé une société en nom collectif, Zymaize Company, avec Les Industries Redpath Limitée. Zymaize Company exploitera une usine à London en Ontario et produira du sirop à haute teneur en fructose tiré du maïs pour l'industrie de l'alimentation du Canada. La construction de l'usine évaluée à \$60 000 000 par Zymaize Inc., une filiale en propriété exclusive de Zymaize Company, progresse comme prévu. Zymaize Inc. a négocié indépendamment le financement des installations par l'intermédiaire de deux banques commerciales. En tant qu'associé général, la Société est responsable de tout le passif éventuel de la société en nom collectif.

3. Dette à long terme

Voici la liste détaillée des débentures à payer et des autres dettes à long terme:

	1979	1978
Débentures avec fonds d'amortissement		
6%, série B, échéant le 2 janvier 1979	\$ 186 000	
6¼%, série C, échéant le 15 mai 1981	\$ 1 048 000	1 048 000
6¼%, série D, échéant le 15 juin 1987	3 770 000	4 071 000
6¼%, série E, échéant le 1 ^{er} octobre 1989	2 901 000	3 366 000
7½%, série F, échéant le 15 avril 1992	4 500 000	4 850 000
9¼%, série G, échéant le 1 ^{er} septembre 1990	25 101 000	26 875 000
8¼%, série H, échéant le 1 ^{er} mars 1993	27 670 000	29 325 000
9%, série I, échéant le 15 mars 1994	28 970 000	30 000 000
9½%, subordonnées convertibles, échéant le 1 ^{er} juin 1995	28 085 000	32 938 000
Emprunt bancaire à terme remboursable le 1 ^{er} mai, de 1979 à 1982	6 000 000	7 000 000
Emprunt à terme remboursable du 1 ^{er} juillet 1983 au 30 juin 2003 à valeur actualisée	23 193 000	
	151 238 000	139 659 000
Avances, hypothèques et autres dettes à long terme	4 874 000	5 321 000
	156 112 000	144 980 000
Moins partie échéant en deçà d'un an comprise dans le passif à court terme	2 707 000	2 834 000
	\$153 405 000	\$142 146 000

Lors de l'acquisition des éléments d'actif de Bear Mountain Winery Inc., la Société a pris en charge un emprunt bancaire à long terme portant intérêt, jusqu'à échéance, à un taux sensiblement inférieur aux taux en vigueur à la date de la prise en charge. Au 30 avril 1979 le solde du capital de cet emprunt était de \$36 550 000 (USA \$32 500 000). Pour fins d'états financiers ce montant a été actualisé, d'après un taux d'intérêt de 10% à \$23 193 000 (USA \$20 623 000). Le bénéfice de la Société reflète les frais d'intérêt calculés à un taux de 10% sur le montant actualisé.

Les débentures subordonnées convertibles à 9½% sont convertibles en actions ordinaires de catégorie A de la Société au prix de \$18.25 l'action, au gré du détenteur, jusqu'au 1^{er} juin 1985 inclusivement. La diminution des débentures subordonnées convertibles à 9½% est le résultat de la conversion de ces débentures en actions ordinaires.

Les échéances et les exigences des fonds d'amortissement pour les exercices 1980 à 1984 sont respectivement de \$2 707 000, \$5 147 000, \$6 880 000, \$6 156 000 et \$6 383 000.

Au 30 avril 1979, la Société avait satisfait à tous les engagements énoncés dans l'acte de fiducie relatif aux débentures.

4. Capital-actions

La Société a choisi en 1976 de poursuivre son exploitation en vertu de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes. L'entreprise est une société par actions à participation restreinte dont le nombre total d'actions en circulation donnant droit de vote devant être détenues par des non-résidents est restreint à 20% et le nombre de celles qui doivent être détenues par tout non-résident est restreint à 10%.

Actions ordinaires

En vertu des dispositions de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes ainsi que des règlements de la Société, le capital-actions autorisé de la Société est sans limite quant au nombre d'actions pouvant être émises.

Les deux catégories d'actions ordinaires sont interchangeables et sont assujetties aux mêmes droits et aux mêmes conditions. Avant le 1^{er} janvier 1979, les dividendes reçus par les actionnaires sur les actions de catégorie B donnaient droit à un traitement fiscal différent.

Actions privilégiées

Des 4 000 000 d'actions privilégiées autorisées, 447 646 actions sont en circulation comme actions privilégiées, série A. Le solde de 3 552 354 actions est disponible en vue d'émissions dont les conditions et privilèges seront déterminés par le Conseil d'administration. Les actions privilégiées, série A, ont une valeur nominale de \$18 chacune; elles sont rachetables à leur valeur nominale; elles ne donnent pas droit de vote (à moins d'arrérages de quatre dividendes trimestriels) et elles donnent droit à des dividendes cumulatifs annuels de \$1 par action.

Chaque action privilégiée, série A, est convertible en une action ordinaire de catégorie A de la Société à n'importe quel moment jusqu'à la fermeture des bureaux, le 15 février 1980, ou jusqu'à la fermeture des bureaux le jour précédant immédiatement la date fixée pour le rachat, selon la première de ces deux dates. Au 30 avril 1979, aucune de ces actions n'avait été rachetée. Des 3 063 590 actions privilégiées, série A, qui ont été émises à l'origine, 2 615 944 ont été converties en actions ordinaires.

Programmes d'achat et d'options d'actions

La Société a consigné de temps à autre divers programmes d'achat et d'options d'actions. Le tableau suivant indique les montants à recevoir des employés aux termes de ces programmes.

	1979	1978
A recevoir des employés aux termes des programmes d'achat d'actions (1979, 32 850 actions; 1978, 34 067 actions)		
Dirigeants	\$ 93 000	\$ 96 000
Autres employés	272 000	338 000
	\$365 000	\$434 000

Programmes d'achat d'actions

Au cours de certains exercices antérieurs, la Société a établi divers programmes d'achat d'actions à l'intention des employés. Aux termes de ces programmes, les particuliers ont le droit d'acheter des actions et de les acquitter sur des périodes allant jusqu'à 15 ans.

Actions disponibles pour des programmes d'achat et d'options d'actions

Au cours de 1975, la Société a adopté un règlement visant à rendre disponibles 750 000 actions ordinaires de catégorie A non émises en vue de leur attribution aux employés aux termes de programmes d'achat et d'options d'actions. Au 30 avril 1979, ces actions étaient attribuées comme suit :

Faisant l'objet d'options	193 100
Réservées au programme d'achat d'actions à l'intention des employés échéant en juin 1979	47 043
Émises	49 037
Disponibles en vue d'émission future ou d'option aux employés	460 820
Total	750 000

Selon les dispositions du règlement, le Conseil d'administration n'est soumis à aucune restriction relativement à l'attribution de ces actions.

Les actions faisant l'objet d'options offertes aux employés (dont 193 100 actions attribuées en vertu de ce règlement et 5 975 attribuées aux termes d'un règlement antérieur) au 30 avril 1979 sont comme suit :

Programme	Nombre d'actions	Prix par action	Date d'échéance
Option d'actions de 1974	5 975	\$12.85	décembre 1984
Option d'actions de 1975	71 850	19.00	décembre 1979
Option d'actions de 1975	25 750	19.00	juin 1981
Option d'actions de 1975	95 500	\$19.00	décembre 1983
	199 075		

Des 199 075 actions faisant l'objet d'options, 90 850 sont offertes aux dirigeants de la Société.

Actions converties et émises au cours de l'exercice

Au cours de 1979, les modifications suivantes ont été apportées aux actions émises de la Société :

	Actions privilégiées, série A	Actions ordinaires de catégories A et B
Émises et en circulation au 30 avril 1978	605 080	11 582 609
Conversions	(157 434)	157 434
Émises en vertu des programmes d'achat et d'options d'actions à l'intention des employés pour une contrepartie en espèces de \$309 000		16 775
Émises à la suite de conversions de débetures, 9½%, subordonnées convertibles à \$18.25 l'action		265 872
Émises et en circulation au 30 avril 1979	447 646	12 022 690

Actionnaire principal

A la connaissance des administrateurs et des dirigeants de la Société, Brascan Limited est le seul actionnaire qui possède réellement, directement ou indirectement, des actions comportant plus de 10% des votes se rapportant aux actions de la Société. Brascan Limited possède réellement, contrôle ou dirige 2 962 800 actions de catégorie A de la Société représentant environ 25% de l'ensemble des actions ordinaires en circulation.

5. Baux, engagements et garanties

Baux

La Société a conclu ou garanti des baux à long terme qui seront presque tous réglés d'ici 15 ans. Les frais de location fixes pour 1979 se sont élevés à \$5 474 000. Les loyers annuels fixes approximatifs à venir sont comme suit :

1980	\$5 612 000
1981	5 007 000
1982	4 156 000
1983	3 550 000
1984	\$2 620 000

Les loyers annuels fixes des années ultérieures ainsi que les garanties s'élèvent à \$13 253 000.

Certains baux de magasins exigent des loyers établis en fonction des ventes ou des imputations supplémentaires relatives à des frais accrus. Ces frais de location supplémentaires pour 1979, non compris dans le montant ci-dessus, ont été d'environ \$1 239 000 (1978—\$975 000).

En plus de ce qui précède aux termes des baux de matériel roulant, les loyers des trois prochains exercices s'élèveront à environ \$6 000 000 par année.

Engagements

La Société projette pour 1980, des dépenses en immobilisations d'environ \$36 250 000 dont \$7 376 000 représentaient des engagements au 30 avril 1979.

La Société s'est engagée à fournir des fonds d'environ \$1 533 000, si nécessaire, pour terminer certains engagements pris antérieurement au Brésil.

Un projet de construction d'installations d'amidon et de gluten de blé d'envergure mondiale en Caroline du Sud a été reporté indéfiniment.

Garanties

La Société s'est portée garante de divers emprunts et paiements s'élevant à environ \$3 917 000 au total.

6. Régimes de retraite

Au cours de l'exercice, la Société a modifié certains régimes de retraite afin d'assurer des avantages accrus. Selon les plus récentes expertises actuarielles, les obligations non capitalisées de la Société se sont élevées à \$11 707 000 au 31 décembre 1978.

Les coûts pour services passés se rapportant aux prestations augmentées sont capitalisés et imputés aux frais d'exploitation au cours de périodes n'excédant pas 15 ans. Les coûts des services courants sont capitalisés et imputés aux frais d'exploitation comme ils s'accumulent.

7. Acquisitions et ventes

En date du 1^{er} juillet 1978, la Société a acquis par l'intermédiaire d'une filiale, Lamont Winery Inc., tous les éléments d'actif d'exploitation de Bear Mountain Winery de Bakersfield, Californie. La contrepartie des éléments d'actif de l'entreprise vinicole a été la prise en charge de presque tous ses éléments de passif, y compris un emprunt bancaire à long terme. Les éléments d'actif net acquis, comptabilisés selon la méthode de l'achat pur et simple, sont comme suit :

Eléments d'actif acquis aux valeurs attribuées	
A court terme	\$14 779 000
Non à court terme	10 824 000
	\$25 603 000
Moins éléments de passif pris en charge	
aux valeurs attribuées	
A court terme	\$ 3 062 000
Emprunt bancaire à long terme	22 541 000
	\$25 603 000

On a attribué des valeurs aux éléments d'actif acquis selon des évaluations effectuées au moment de l'acquisition. L'emprunt bancaire à long terme a été pris en charge à \$36 550 000 portant intérêt à un taux sensiblement inférieur aux taux en vigueur à la date de la prise en charge. L'emprunt bancaire à long terme a donc été actualisé, d'après un taux d'intérêt de 10%, à \$22 541 000 afin de refléter la dette à sa valeur actuelle.

Le 1^{er} juin 1978, la Société a acquis toutes les actions en circulation de Beurrerie Lafrenière/Laiterie Dallaire, laiterie et entreprise de traitement de lait industriel dans le nord-ouest du Québec. Le détail des éléments d'actif net acquis, comptabilisés selon la méthode de l'achat pur et simple, est comme suit :

Eléments d'actif corporel acquis aux valeurs attribuées	\$8 864 000
Moins éléments de passif pris en charge	6 913 000
Eléments d'actif corporel net acquis	1 951 000
Excédent du prix d'achat des actions sur la valeur attribuée des éléments d'actif corporel net	2 094 000
Prix d'achat	\$4 045 000

Au cours de l'exercice, la Société a vendu son exploitation de protéines végétales hydrolysées de Montréal et celle des additifs spécifiques au brassage de Mount Vernon, New York.

Dans les deux cas la contrepartie totale équivaut approximativement à la valeur comptable nette des éléments d'actif vendus.

8. Rémunération des administrateurs et des dirigeants

Au cours de 1979, la rémunération globale payée à treize des dix-huit administrateurs de la Société en leur qualité d'administrateurs s'est élevée à \$164 600 et à quatre de ces administrateurs, à titre d'administrateurs des filiales, à \$12 400.

Les dix-neuf dirigeants de la Société ont reçu une rémunération globale de \$1 762 400. Les cinq dirigeants qui ont également agi en qualité d'administrateurs n'ont reçu aucune rémunération supplémentaire pour leur fonction d'administrateurs.

9. Renseignements par secteur d'activité

Lors d'une réunion des administrateurs, ces derniers ont déterminé et inscrit dans le procès-verbal de cette réunion les secteurs d'activité conformément à l'article 47 des Règlements de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes, se fondant sur des secteurs analogues suivant l'organisation des fonctions et de la gestion de la Société, comme suit :

Le groupe Brassage comprend les exploitations canadiennes des Brasseries Labatt et celles de Labatt Importers. Les Brasseries Labatt produisent et font la mise en marché de la bière dans quatorze endroits au Canada. Labatt Importers fait la mise en marché de la bière dans le nord-est des États-Unis.

Le groupe Produits de consommation comprend l'exploitation des services en alimentation et celle de la production et de la distribution de produits d'épicerie, de confiseries et de vins au Canada et aux États-Unis. Les divisions d'exploitation et les principales gammes de produits sont les suivantes :

Catelli—pâtes alimentaires, conserves en bocaux, soupes, sauces et farines
 Laura Secord—confiseries, crème glacée et produits de boulangerie-pâtisserie
 Parnell—services en alimentation et restaurants
 Alimentation-USA—Mannings, entreprise de services en alimentation et Chef Francisco, qui confectionne des aliments congelés pour des établissements
 Vins—Lamont Winery en Californie et Casabello, Chateau-Gai et Normandie au Canada

Le groupe Produits Agro comprend des exploitations de transformation secondaire de produits agricoles en aliments de base. La production se fait au Canada et englobe des ventes à l'intérieur et à l'extérieur du pays.

Les divisions d'exploitation et les produits sont les suivants :

Ault—fromage, beurre et autres produits laitiers
Farines Ogilvie—farines et autres produits de céréales
IGP—amidon et gluten de blé
Moulées—aliments du bétail
Delmar—produits chimiques organiques

Voici un sommaire des principaux renseignements financiers relatifs à ces secteurs d'activité, exprimé en milliers de dollars :

	1979		1978	
	Ventes brutes	Ventes inter-sectorielles	Ventes brutes	Ventes inter-sectorielles
Brassage	\$514 227	\$ 759	\$512 351	\$ 600
Produits de consommation	322 468		256 739	369
Produits Agro	272 991	27 591	228 173	24 256
	<u>\$1 109 686</u>	<u>\$28 350</u>	<u>\$997 263</u>	<u>\$25 225</u>
	Dépenses en immobilisations	Amortissement	Dépenses en immobilisations	Amortissement
Brassage	\$13 726	\$11 352	\$22 866	\$ 9 881
Produits de consommation	20 678	5 425	9 133	4 471
Produits Agro	4 146	4 080	4 507	3 539
	<u>\$38 550</u>	<u>\$20 857</u>	<u>\$36 506</u>	<u>\$17 891</u>
	Contribution	Eléments d'actif utilisés	Contribution	Eléments d'actif utilisés
Brassage	\$26 915	\$192 971	\$46 946	\$189 092
Produits de consommation	15 966	198 486	7 749	136 423
Produits Agro	19 324	93 811	11 984	78 266
	<u>\$62 205</u>	<u>\$485 268</u>	<u>\$66 679</u>	<u>\$403 781</u>
Intérêt	<u>19 327</u>		<u>14 499</u>	
Revenu avant impôts sur le revenu	<u>\$42 878</u>		<u>\$52 180</u>	

10. Loi intitulée The Companies Act (Colombie-Britannique)

Cette loi exige que les états financiers consolidés comprennent le nom de chacune des filiales, mais elle permet la circulation, à l'intérieur de la province, d'états qui ne se conforment pas à cette exigence.

Ces états financiers consolidés comprennent les comptes de toutes les filiales. Une liste de toutes les filiales de la Société peut être examinée au bureau d'affaires de la Société en Colombie-Britannique.

11. Événement postérieur à la date du bilan

Au cours de l'exercice, la Société a décidé de ne pas participer à une demande d'investissement supplémentaire de la part de Cervejarias Reunidas Skol-Caracu S/A Brésil et ainsi, le pourcentage de participation a été ramené de 44,8% à 28,4%.

En raison de la diminution de participation, on estime actuellement qu'il est plus approprié de comptabiliser le placement dans Skol-Caracu à la valeur d'acquisition, le coût ayant été établi à la valeur de consolidation au 30 avril 1979.

Comme cette décision n'est entrée en vigueur qu'après le 30 avril 1979, l'état consolidé des bénéfices comprend la quote-part de la Société dans les pertes de l'exercice au poste «Quote-part dans le bénéfice (perte) net des entreprises en propriété partielle», appliquée de la même manière qu'au cours des exercices précédents. À l'avenir, le revenu de ce placement sera comptabilisé au moment de la réception des dividendes.

Rétrospective des huit derniers exercices

	1979	1978	1977	1976	1975	1974	1973	1972
Exploitation (milliers de dollars)								
Ventes brutes	\$1 109 686	\$997 263	\$922 194	\$837 218	\$727 457	\$603 014	\$517 685	\$466 973
Revenu avant impôts	42 878	52 180	46 817	39 376	36 462	39 840	36 854	33 637
Impôts sur le revenu	17 451	19 729	20 500	16 741	15 122	18 801	16 750	15 996
Bénéfice avant postes extraordinaires	22 466	33 895	28 065	24 327	22 176	22 564	20 435	16 991
Bénéfice net	22 466	33 895	28 065	26 873	22 176	22 564	17 836	13 676
Revenu en espèces	49 714	56 513	50 860	45 639	38 121	39 609	32 447	27 809
Dividendes versés								
—actions privilégiées	519	695	1 147	2 264	2 802	2 916	2 991	3 026
—actions ordinaires	14 159	13 094	12 237	10 079	9 219	8 153	7 783	6 482
Dépenses en immobilisations	38 550	36 506	22 926	25 956	28 328	27 415	23 086	27 456
Finances (milliers de dollars)								
Fonds de roulement	93 272	99 052	98 984	90 992	54 050	67 062	43 470	39 946
Terrains, bâtiments et équipement—net	232 060	201 334	183 314	177 647	169 211	150 723	135 740	121 945
Dette à long terme	153 405	142 146	145 985	146 950	116 185	118 632	91 093	61 878
Avoir des actionnaires	\$228 519	\$215 571	\$194 809	\$179 437	\$164 904	\$154 170	\$142 671	\$134 732
Coefficient et pourcentages								
Bénéfice avant postes extraordinaires, en pourcentage des ventes brutes	2,02%	3,40%	3,04%	2,91%	3,05%	3,74%	3,95%	3,64%
Coefficient de l'actif à court terme sur le passif à court terme	1,51	1,84	2,16	2,13	1,45	1,82	1,65	1,56
Dette à long terme, en pourcentage du capital utilisé	35,80%	35,43%	38,66%	41,23%	37,86%	40,27%	36,61%	29,11%
Par action ordinaire								
Bénéfice avant postes extraordinaires	\$ 1.84	\$ 2.89	\$ 2.45	\$ 2.24	\$ 2.09	\$ 2.15	\$ 1.93	\$ 1.55
Bénéfice dilué avant postes extraordinaires	1.71	2.53	2.12	1.89	1.84	1.87	1.70	1.41
Dividendes versés	1.19	1.14	1.09	1.03	.98	.89	.86	.72
Revenu en espèces	4.13	4.86	4.52	4.41	3.81	4.01	3.26	2.75
Avoir des actionnaires	18.34	17.67	15.89	14.25	12.33	11.14	9.79	8.91
Marge des cours								
—le plus haut	24%	22%	18%	21	25%	27%	31%	25½
—le plus bas	\$19¼	\$16%	\$14¼	\$16¼	\$12%	\$20¼	\$23¾	\$20¾
Statistiques en fin d'exercice								
Nombre d'actions en circulation								
—privilégiées	447 646	605 080	828 173	1 856 987	2 762 918	2 869 209	2 975 564	3 026 026
—ordinaires, catégorie A	11 637 190	11 111 354	10 821 717	9 857 004	9 092 440	8 964 933	9 098 325	9 006 528
—ordinaires, catégorie B	385 500	471 255	499 441	392 908	251 391	239 933		
Nombre d'actionnaires								
—privilégiés	2 496	2 935	3 573	4 735	5 293	5 540	5 970	6 150
—ordinaires	11 024	12 238	10 717	9 385	9 205	9 110	9 300	9 250
Nombre d'employés	12 750	12 350	12 100	12 150	11 600	11 500	10 100	10 000

Renseignements sur la Société

Administrateurs

M. Bélanger, Québec (Québec)
Président, Gagnon et Bélanger Inc.
Elu en 1972

J. B. Cronyn, London (Ontario)
Administrateur de compagnies
Elu en 1959

E. C. Freeman-Attwood, Toronto (Ontario)
Président-directeur général
Brascan Limited
Elu en 1977

E. A. Goodman, Toronto (Ontario)
Associé, Goodman & Goodman
Elu en 1966

A. S. Graydon, Meaford (Ontario)
Président, Parham Investments Limited
Elu, 1952-1954 et 1955

N. E. Hardy, London (Ontario)
Vice-président du Conseil
John Labatt Limitée
Elu en 1966

J. D. Harrison, London (Ontario)
Associé, Harrison, Elwood
Elu en 1967

G. F. Hughes, Windsor
(Nouvelle-Ecosse)
Président, Ocean Company Limited
Elu en 1973

M. L. Lahn, London (Ontario)
Président-directeur général
La Société Canada Trust
Elu en 1978

R. Lavoie, Montréal (Québec)
Président du Conseil
et chef de la direction
Crédit Foncier Franco-Canadien
Elu en 1972

A. J. MacIntosh, Toronto (Ontario)
Associé, Blake, Cassels & Graydon
Elu en 1967

A. M. McGavin, Vancouver
(Colombie-Britannique)
Président du Conseil
McGavin Foods Limited
Elu en 1969

J. H. Moore, London (Ontario)
Président du Conseil
John Labatt Limitée
Elu en 1957

H. C. Pinder, Saskatoon, Saskatchewan
Président
Saskatoon Trading Company Limited
Elu en 1977

W. F. Read, London (Ontario)
Vice-président principal
John Labatt Limitée
Elu en 1970

J. W. Tait, Montréal (Québec)
Vice-président principal
John Labatt Limitée
Président du Conseil
et chef de la direction
Les Minoteries Ogilvie Ltée
Elu en 1969

P. N. T. Widdrington, London (Ontario)
Président-directeur général
John Labatt Limitée
Elu en 1973

W. P. Wilder, Toronto (Ontario)
Président-directeur général
The Consumers' Gas Company
Elu en 1970

Administrateur honoraire

J. A. Taylor, London (Ontario)
Président du Conseil honoraire
La Société Canada Trust
Elu administrateur en 1963
Elu administrateur honoraire en 1978

Membres de la direction

J. H. Moore, Président du Conseil
N. E. Hardy, Vice-président du Conseil
P. N. T. Widdrington, Président-
directeur général
B. G. Brighton, Vice-président principal
J. M. Legault, Vice-président principal
R. W. Luba, Vice-président principal
D. J. McDougall, Vice-président principal
W. F. Read, Vice-président principal
J. W. Tait, Vice-président principal
W. A. Mann, Président, Alimentation-USA
C. F. Brown, Vice-président
R. B. Fraser, Vice-président,
Expansion générale
R. L. Hooey, Vice-président,
Ressources en personnel
D. C. Kitts, Vice-président,
Secrétaire et conseiller juridique
J. A. Mennie, Vice-président,
Planification générale
G. Saint-Pierre, Vice-président
G. S. Taylor, Vice-président,
Finances, et trésorier
G. E. Wilson, Vice-président,
Services d'ingénierie
M. J. Anderson, Secrétaire adjoint
P. J. Jenkinson, Trésorier adjoint

Comités relevant du Conseil d'administration

Comité de direction

Président : J. H. Moore

E. A. Goodman, A. S. Graydon,
N. E. Hardy, J. D. Harrison,
A. J. MacIntosh, P. N. T. Widdrington

Rôle : Entre les assemblées du Conseil d'administration, le Comité de direction exerce tous les pouvoirs délégués par le Conseil, sauf les pouvoirs qui doivent être exercés par le Conseil même tel que l'exigent la loi ou les règlements de la Société.

Comité de vérification

Président : M. Bélanger

J. D. Harrison, A. J. MacIntosh,
J. H. Moore, W. P. Wilder

Rôle : Le Comité de vérification examine l'information financière destinée à la publication et en assure l'exactitude avant de la soumettre au Conseil d'administration. Il examine également, de façon constante, les méthodes de contrôle en vigueur dans la Société.

Comité consultatif des placements dans les régimes de retraite

Président : J. B. Cronyn

E. C. Freeman-Attwood, M. L. Lahn,
A. M. McGavin, J. W. Tait

Rôle : Le Comité consultatif des placements dans les régimes de retraite fait des études et des recommandations relativement au financement des prestations de retraite pour les employés, au choix des administrateurs des placements et des modes de financement, au revenu de placement prévu et au mode de placements et leur rendement pour chaque régime de retraite en vigueur dans l'entreprise Labatt.

Comité de la responsabilité à l'égard du public

Président : N. E. Hardy

E. A. Goodman, G. F. Hughes, R. Lavoie,
H. C. Pinder, W. F. Read, J. A. Taylor
(membre honoraire)

Rôle : Le Comité de la responsabilité à l'égard du public étudie la politique et les directives de la Société ayant trait au milieu naturel, social et politique; tout ce qui concerne notamment la main-d'oeuvre, les chances égales d'emploi, la protection du consommateur, les relations publiques, les dons ainsi que les relations avec les gouvernements. Il étudie également les répercussions des lois proposées pouvant avoir une implication sociale pour la Société.

Comité des ressources en cadres supérieurs et de leur rémunération

Président : J. H. Moore

E. A. Goodman, N. E. Hardy,
A. J. MacIntosh

Rôle : Ce Comité étudie la planification et le rendement des cadres supérieurs. Il fait des recommandations auprès du Conseil à l'égard de la rémunération de ces cadres en général et pour chaque cas particulier.

Bourses

Montréal, Toronto, Winnipeg, Alberta,
Vancouver

Agents de transfert

La Société Canada Trust, Halifax, Montréal,
Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary et
Vancouver

The Canadian Bank of Commerce Trust
Company, New York, USA

Préposés aux registres

Trust Royal, Halifax, Montréal, Toronto,
Winnipeg, Regina, Calgary et Vancouver

Bank of Montreal Trust Company,
New York, USA

Banques principales

Banque Canadienne Impériale de
Commerce

Citibank, N.A.
New York, USA

Conseillers juridiques

Harrison, Elwood, London (Ontario)

Vérificateurs

Clarkson, Gordon & Cie
Comptables agréés, London (Ontario)

Pour de plus amples renseignements,
veuillez vous adresser à :

**Service des relations
avec les investisseurs**

John Labatt
C.P. 5050
London (Ontario) N6A 4M3

